

Gründungswiki

<https://gruendungswiki.eduloop.de>

Stand 2023-08-20 19:08:13

Inhalt

Gründungswiki	5
1 Vor der Gründung	7
1.1 Ideen generieren	7
1.2 Namensfindung	10
1.3 Erfolgreiches Networking	11
1.4 Online Geschäftsmodelle	14
1.5 Rechtsformen	16
1.6 Digital Nomad	20
1.7 Gründen im Ausland	24
1.8 Holding	28
1.9 Venture Capital	31
1.10 Finanzierungsmöglichkeiten	34
1.11 Businessplan	38
1.11.1 Liquiditätsplan	41
1.11.2 Marktanalyse	42
1.12 Akzeleratoren	46
1.13 Standort	48
2 Das Gründen	52
2.1 Start-Up Gründerview	52
2.1.1 Headaid Gründerview	52
2.1.2 Land&Sea	55
2.1.3 MyActiveLab	58
2.2 Unternehmensanmeldung	60
2.3 Steuern	62
2.4 Homeoffice oder Büro?	64
3 Nach der Gründung	67
3.1 Gründerview	67
3.1.1 Aikonetic	67
3.2 IT-Infrastruktur	70
3.3 Nachhaltigkeit	74
3.4 Fachkräftemangel	77
3.5 Welche Versicherungen?	80
3.6 Kundenakquise	83
3.7 Buchhaltung	85
3.7.1 Buchhaltungstools	88
3.8 Datenbanksystem	90
3.9 Datenbasiertes Marketing	93

3.10 Resilienz	96
4 Wie geht es weiter?	99
4.1 Unternehmen optimieren	99
4.1.1 Prozessautomatisierung	99
4.1.2 Consulting	102
4.1.3 Unternehmenskultur	105
4.1.4 Unternehmensstruktur	109
4.2 Kennzahlen	111
4.3 Gleichstellung	114
4.4 Verhandlungen	117
4.5 Work Life Balance	119
4.6 Ein Team aufbauen	122
4.7 Marketing In-house oder Agentur?	125
4.8 Personal	127
4.8.1 Personalbeschaffung	127
4.8.2 Entlohnung	128
4.9 Wachstum	131
4.10 Exit	134
5 KI im Startup-Umfeld	138
5.1 Warum KI in Startups wichtig ist	138
5.2 Erfolgreiche Implementierung	139
5.3 KI als Kerntechnologie	140
6 Gründungsdaten und Beratung an der TH-Lübeck	144
6.1 Produkt und Digitalisierung	144
6.2 Dauer der Gründung	146
6.3 Teamzusammensetzung	147
6.4 Ideengenerierung	149
6.5 Gründungsinteresse	150
6.6 Größte Herausforderung	151
6.7 Intellectual Property und Ausgründungen	152
6.8 Frauen als Gründerinnen	152
6.9 Menschen mit Mirgrationshintergrund	153
6.10 Umsätze	153
6.11 Eigenschaften von Gründungspersönlichkeiten	155
6.12 Finanzierung	156
6.13 Darstellung umsatzgenerierende Unternehmen	157
7 Female Entrepreneurship – nach Corona: neue Konzepte zur Unterstützung von Frauen in Gründungsprojekten	158

7.1 Status Quo Frauen in Gründungsprozessen in Deutschland	158
7.2 Empirische Untersuchung zu gründungsunterstützenden Aktivitäten für Frauen an deutschen Hochschule	160
7.3 Ergebnisse	160
7.4 Fallbeispiel: Projekt "Female Entrepreneurship" an der Technischen Hochschule Lübeck	161

Anhang

I Literaturverzeichnis	163
II Abbildungsverzeichnis	164
III Glossar	165

Gründungswiki

Ein eigenes Unternehmen gründen, sein:e eigene:r Chef:in sein, sich seine Zeit selbst einteilen können und die eigene Vision verwirklichen.

Das eigene Arbeitsleben komplett selbst gestalten. Die Vorteile die das Dasein als Unternehmer:in mit sich bringt kennst Du wahrscheinlich bereits. Dennoch hält Dich vermutlich folgendes davon ab:

Die Risiken

Die finanzielle Unsicherheit und die Angst zu scheitern hindern viele Junge Menschen daran, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Allerdings sind besonders die finanziellen Risiken für Studierende überschaubar und lassen sich mit staatlichen Zuschüssen und Förderprogrammen leicht stemmen. Hinzu kommt, dass man in den meisten Fällen noch keine Familie versorgen muss und nicht tief fallen kann.



Doch nun stellen sich Dir wahrscheinlich die nächsten Fragen

- Wie gründe ich überhaupt?
- Was sind die rechtlichen Grundlagen?
- Wie gestalte ich eine nachhaltige Unternehmung?



Um Dir all diese und noch mehr Fragen zu beantworten, haben wir für Dich unser Gründungswiki entworfen.

Was bieten wir Dir?

Du findest hier neben informativen Artikeln zu den verschiedenen Gründungsphasen auch Erfahrungsbereichte in Form der Gründerviews.

In diesen Interviews teilen sowohl erfahrene

Unternehmer:innen, als auch junge Start-Ups aus Norddeutschland ihre Erfahrungen und Tipps mit dir.

Der Leitfaden ist selber ist in vier Überthemen gegliedert:

- [Vor der Gründung](#)
- [Das Gründen](#)
- [Nach der Gründung](#)

3.1.1 Aikonetic ✓

„Lieber Spezialist sein, als Allrounder“ - Hakan Siiman (Aikonetic GmbH) im IEBD-Interview. Der Gründer beantwortet Fragen zu den Anfängen seiner Zeit als Selbständiger. Stand 02.09.2022 ✓

Intro ✓

Hakan Siiman gründet Ende 2019 in den ersten Monaten seines Studiums die Aikonetic GmbH. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen mit der Vertiefung Maschinenbau, wobei er eine empfindliche Bauchschmerzen in einem Unternehmen für erneuerbare Energien schließt. Während dieser Zeit wurde er von Herrn Prof. Köhler betraut, welcher ihn auf die Prozessanalyse und Optimierung aufmerksamen machte. Durch große Ähnlichkeit der Prozessstrukturen im Maschinenbau und der IT und ständiger Kontakt mit einem Softwareentwicklungsplan schaffte Herr Siiman es sich auch in die IT-Welt einzufinden. Da die Aufgaben im Rahmen seines Projektstudiums umfangreicher waren als Antzigt erwartet, lernte er in dieser Zeit viele wertvolle Kontakte kennen, welche er die Aikonetic GmbH in dem Bereich Applikation und Webentwicklung (D3), wobei es in den Aufträgen oft um komplexe Anwendungen und plattformübergreifende hybride Applikationen geht. Hakan Siiman schafft es sich von Mitarbeitern abzuheben, indem Aikonetic seinen Kunden besondere Flexibilität und Berücksichtigung aller Wünsche bietet. Er möchte in Zukunft den Fokus des Unternehmens auf den Bereich der IT legen.

Selbstentwurf ✓

Das ist die autorisierte Version dieser Seite.

Abstraktion ✓

Inhalt ✓

Gründungsprozess

1. Vor der Gründung
2. Das Gründen
3. Die ersten Schritte
4. 3.1.1 Gründerview
5. 3.1.1 Aikonetic
6. 3.1.2 Aikonetic
7. 3.2 Welche Versicherungen?
8. 3.3 Kundenakquise
9. 3.4 Buchhaltung
10. 3.5 Personalbeschaffung

Abstraktion ✓

Abstraktion ✓

Abstraktion ✓

Export ✓

Als PDF herunterladen

- Wie geht es weiter?

Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

1 Vor der Gründung

Mit Sicherheit hast du schon mitbekommen, dass die Unternehmensgründung in Deutschland durch bürokratische Hürden erschwert wird. Die Wahl der richtigen Rechtsform wird wahrscheinlich nicht Deine einzige Sorge sein, wenn Du selbst bei der Namenswahl an rechtliche Vorgaben gebunden bist. Das Entwerfen eines Businessplans, inklusive Liquiditätsplan, machen die ganze Angelegenheit nicht gerade simpler.



Doch bevor du verzweifelst, lass dir gesagt sein, dass du bei uns im folgendem Kapitel genau richtig bist. Hier findest Du eine ausführliche Übersicht über sämtliche Themen, die dich vor der Gründung beschäftigen oder vielleicht sogar aufhalten. Mit nur geringem Zeitaufwand kannst Du in diesem Kapitel Stück für Stück immer tiefer in die Materie eindringen und Dir somit Klarheit schaffen.

Bildquellen:

- Designed by slidesgo <http://www.freepik.com>

1.1 Ideen generieren

Egal ob zum Beginn der Selbständigkeit oder in späteren Phasen, gute und innovative Ideen zu haben, bringt dich und Dein Unternehmen jederzeit weiter. Es gibt mit Sicherheit nicht „Die“ eine Technik um kreativer zu werden, dennoch sollten Du und auch Deine Mitarbeiter über die bekanntesten und effektivsten Techniken Bescheid wissen. Nicht nur um die Unternehmung zu starten, sondern auch um später weiterhin innovativ und konkurrenzfähig zu bleiben. ^[1]



^[1] [Apple](#)

Brainstorming

Brainstorming ist eine bewährte Methode zur Ideenfindung. Hierbei versammelt sich eine Gruppe von Leuten und lässt einander durch den Austausch von Ideen inspirieren. Es ist beim Brainstorming wichtig, dass keine Kritik geäußert wird, damit sich jeder traut frei seine Idee vorzubringen. Es geht auch gar nicht um einen komplett durchgearbeiteten Vorschlag, sondern nur um einen Denkanstoß. Um regelmäßige Inspiration zu bekommen, ist ein wöchentliches Brainstorming mit den wichtigsten Mitarbeitern eine durchaus gute Idee. Dieses Treffen kann auch gleich genutzt werden, um sich für die Aufgaben der kommenden Woche abzusprechen und zu koordinieren. ^[1]

Frage deine Freunde

Hierbei geht es hauptsächlich darum, eine andere Denkweise auf deine Situation zu bekommen. Wenn deine Freunde überhaupt nichts mit deiner Branche zu tun haben, fallen ihnen vielleicht Lösungen oder Ideen ein, an die du überhaupt nicht gedacht hast, weil du zu tief in der Materie bist. Du kannst außerdem von der Expertise, die deine Freunde in anderen Bereichen haben, profitieren. So hätte Steve Jobs die ersten Apple Computer nicht ohne seinen guten Freund Steve Wozniak gebaut und wäre nicht zu den erfolgreichsten CEOs der Neuzeit aufgestiegen. ^[1]

Stärke dein Team

Wenn du in deinem Unternehmen nicht alleine arbeitest, ist es am effektivsten auch den Einfallsreichtum der Angestellten zu nutzen. Auch sie haben wahrscheinlich eine andere Sicht auf alltägliche Probleme und wahrscheinlich ganz neue Ansätze. Es ist allerdings extrem wichtig, dass die Unternehmenskultur so ausgelegt ist, dass deine Mitarbeiter ihre Ideen frei entfalten und auch kommunizieren. Du solltest dich also nicht über alle anderen stellen, sondern deine Mitarbeiter motivieren, kreative Lösungen zu finden. Dabei können gemeinsame Teambuildingaktivitäten wahre Wunder bewirken. Wenn man einander vertraut und sich auch über Privates austauscht, ist das Klima im Büro wesentlich angenehmer und lädt mehr zum Ideenfluss ein. Obendrein kann auch zusätzlicher Freiraum für deine Mitarbeiter dafür sorgen, dass sie selbst innovative Ansätze entwickeln, besonders wenn ihnen mehr Verantwortung übergeben wird. Wenn nicht jede kleinste Entscheidung vom Vorgesetzten verabschiedet werden muss, entsteht mehr Platz für Ideen.

^[1] Brainstorming

^[1] Apple Gründung

Versetze dich in die Lage anderer

Wenn du Sorge hast, dass deine Freunde dir zu nahe stehen, einen ähnlichen Blick auf deine Situation haben wie du, kannst du es auch mit einer anderen Technik versuchen: Sich in eine komplett fremde Person zu versetzen. Dies erfordert zwar etwas Empathie, aber wird dir nach und nach leichter fallen. Es hilft dir eine komplett andere Sicht auf dein Geschäft einzunehmen, wenn du dich selbst fragst, welche Probleme und Gedanken eine ganz andere Personengruppe hat. Unterschiede können hierbei natürlich der gesellschaftliche Stand, aber auch das Alter oder Geschlecht sein. Wenn du diese Technik häufig übst, erweiterst du deinen Horizont, verbesserst deine Empathie und hast auch im Privaten Vorteile. ^[1]

Folge deiner Passion

Wenn du all diese Techniken umgehen möchtest, gibt es grundsätzlich noch einen alternativen Weg: Folge deiner Passion. Wenn täglich deiner wahren Leidenschaft nachgehst, werden dir nur sehr schwer die Ideen ausgehen. Es mag auf den ersten Blick unrealistisch erscheinen, nur noch das zu tun, was man mag. Es geht aber vielmehr darum, ein Themenbereich zu finden, der einen so sehr begeistert, dass man ohne Probleme seine Zeit und sein Geld in das Projekt steckt. Ben Cohen und Jerry Greenfield haben aus ihrer Leidenschaft zur Eiscreme das millionenschwere Unternehmen Ben&Jerry's gegründet und sind aus Tankstellen und Supermärkten nicht mehr wegzudenken. Ihre Liebe zur Eiscreme war besonders in der Anfangszeit der Motor und brachte sie dazu Sorten zu entwickeln, die die Konkurrenz alt aussehen ließ.

[1]

Nimm Abstand

Zu guter Letzt gibt es noch einen weiteren Trick, der sich lohnen kann: Abstand nehmen. Egal ob Verreisen, Lesen oder auch Sport. Eine begrenzte Zeit lang nichts zu tun, was mit deinem Unternehmen zusammenhängt, kann dafür sorgen, dass du auf komplett neue Anreize kommst. Die Energie, die du aus einer Auszeit mitnimmst, kann helfen angestaute Probleme und Herausforderungen schnell zu beseitigen und liefert dir zusätzliche Inspiration.



[1] Empathie

[1] Ben&Jerry's

Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

1.2 Namensfindung

Bedeutung des Firmennamens

Der Firmenname beeinflusst nicht nur den ersten Eindruck bei sämtlichen Shareholdern. Über den Firmennamen werden außerdem Transaktionen abgeschlossen und juristische Verhandlungen geführt. Welche Rahmenbedingungen eingehalten werden müssen, worauf man inhaltlich achten muss und wie man seinen Namen schützen kann wird im Folgendem erläutert

Rahmenbedingungen

Wenn eine Rechtsform gewählt wurde, die eine beschränkte Haftung der Gesellschafter nach sich zieht, muss ein Hinweis auf die Haftungssituation im Namen vorkommen (GmbH, OHG, AG, KG). Eingetragene Kauffrauen/-männer müssen den Hinweis ihrer Rechtsform ebenfalls im Namen erwähnen. Da die Gesellschaft bürgerlichen Rechts nicht im Handelsregister eingetragen ist, kann nicht recherchiert werden, wer die Gesellschafter sind, weshalb der Nachname im Firmennamen vorhanden sein muss. Des Weiteren muss die Verfügbarkeit des Namens geprüft werden. Hierbei gibt es mehrere Vorgehensweisen:

- Einsicht ins Handelsregister
- Verfügbarkeit der Domain prüfen verschiedene Anbieter:innen
- Deutsches Patent- und Markenamt kontaktieren, um auf geistiges Eigentum zu prüfen

Inhaltlich

Der Name sollte leicht aussprechbar und rechtschreibfreundlich sein, da er im Umgang mit deiner Firma regelmäßig gesprochen und geschrieben wird. Außerdem sollte er nicht über den tatsächlichen Zweck hinwegtäuschen, sondern im Optimalfall auf das Angebot und die Tätigkeit des Unternehmens hinweisen. Ein kreativer Name mit einem hohen Wiedererkennungswert kann dafür sorgen, dass man sich von der Konkurrenz abhebt. Wenn man sich schon Gedanken um ein Logo gemacht hat, kann man den Namen diesbezüglich auch anpassen.

Namen schützen

Durch das Eintragen beim Deutschen Patent- und Markenamt ist der Name national für die Dienstleistungen und Warenvertrieb gesichert. Hierbei liegen die Kosten bei 300 Euro. Für die EU-weite Sicherung müssen dagegen 900 Euro bezahlt werden. Die Kosten beim DPMA für eine international registrierte Marke liegen bei 180€. Die internationale Sicherung gestaltet sich dagegen komplizierter und sollte von einer Agentur übernommen werden. ^[1]

1.3 Erfolgreiches Networking

Sprüche wie „*Your network is your your net worth*“ von Porter Gale hat jeder schonmal gehört. Aber welche Rolle spielt das eigene Netzwerk im Leben eines jungen Menschen, der vor der Gründung steht?

Warum ist Networking wichtig?

Allgemein

Es ist im Leben immer gut zu wissen, dass man sich auf das Umfeld verlassen kann. Nicht nur in Krisenzeiten tut diese Art von Unterstützung gut. Es öffnet einem außerdem die Türen zu Events oder Veranstaltungen, oder ganz simpel: zu neuen Freunden. Doch auch für junge Unternehmer ist ein ausgebautes Netzwerk extrem wichtig. Folgende Vorteile bietet Dir als Gründer ein gutes Netzwerk.

Inspiration

Die Perspektive eines Außenstehenden auf ein bestehendes Problem gepaart mit seiner Erfahrung kann eine schnelle Lösung für scheinbar unlösbare Probleme bringen. Aber auch ganze Geschäftsideen können aus dem ehrlichen Austausch mit anderen entstehen. Personen aus der eigenen Branche verfügen vielleicht über Insidertipps, von denen man ohne eigenes Netzwerk nichts erfahren würde. Ganz nach dem Motto: Wissen ist Macht.

Nachhaltige Beziehungen

Es geht beim Networking nicht darum für einen Gefallen sofort einen Gegengefallen einzulösen, sondern um die Chance auf langanhaltende Beziehungen. Sich nach Monaten oder Jahren bei einem Kontakt aus der Branche zu melden und einen offenen Gefallen zu haben, ist ein wertvoller Vorteil, den nachhaltiges Networking mit sich bringt.

^[1] [Rechtliches](#)

Vorbilder oder Mentoren finden

Ein weiterer Grund, warum Du Networking betreiben solltest, sind Vorbilder und/oder Mentoren. Menschen, die Deinen Weg schon gegangen sind und Dir lehrreiche Tipps sowie Entscheidungshilfen bieten können sind eine große Hilfe. Die Mentor-Rolle kann auch von mehreren Personen eingenommen werden.



Personal

Besonders in wachsenden Unternehmen hilft ein Netzwerk sehr bei der Personalakquise. Empfehlungen durch Kontakte können sowohl auf neues Personal aufmerksam machen, als auch auf Erfahrungsberichte zurückgreifen.

Kundenakquise

Aber Du wirst nicht nur auf andere aufmerksam, sondern auch andere auf Dich. Durch ein ausgebautes Netzwerk verbreiten sich Informationen über Deinen Erfolg schneller und mögliche Kunden werden auf Dich und Dein Produkt aufmerksam. So generierst Du durch Networking passiv Kunden. ^[1] ^[2] ^[3] ^[4]

Praktische Tipps

Biete Hilfe an

Ein simpler aber wichtiger Schritt beim Networking ist es, seine Hilfe anzubieten, wenn sich andere über Herausforderung austauschen. Auch wenn man selbst nicht direkt helfen kann, sollte man bemüht sein, Kontakte zu verknüpfen und Personen, die einander helfen können zusammenbringen. Das sorgt nicht nur für höheres Ansehen, sondern auch für einen guten Ruf im Geschäft. Im Umkehrschluss hast Du einen Gefallen bei anderen offen und es weckt eine erhöhte Bereitschaft Dir zu helfen.

^[1] [Gründe für Networking Forbes](#)

^[2] [Wichtigkeit des Networking](#)

^[3] [5 Gründe für Networking](#)

^[4] [14 Reasons why you should network](#)

Frage nach Hilfe

Auch nach Ratschlägen oder konkreter Hilfe, zu fragen schadet selten. Du solltest natürlich nicht andauernd und unüberlegt nach Jobs oder Geld fragen, aber eine gut gestellte Frage nach Informationen oder Tipps bringt Dich wahrscheinlich weiter. Vermutlich war Dein Gegenüber selbst schonmal in einer ähnlichen Situation

und kann sich gut in Deine Lage versetzen. Aus den Erfahrungen und Informationen Anderer öffnen sich für Dich ganz neue Türen.



Selbstdarstellung

Auch wenn es Dir nicht leicht fällt, es ist extrem wichtig sich selbst und sein Business gut selbst nach außen hin zu präsentieren. Du solltest Dir beispielsweise überlegen, wie Du Dein Gegenüber in wenigen Sätzen erklären kannst, was Du bietest und warum Dein Produkt besonders gut ist. Nenne beeindruckende Beispiele dafür, wie Du Kunden zufrieden stellen konntest, ohne dabei anzugeben. Visitenkarten und ein professionelles Outfit können Dein Auftreten zusätzlich unterstreichen. Behalte aber immer im Hinterkopf, dass es nichts bringt vorzugeben jemand zu sein, der man nicht ist.

Online Präsenz

Die Selbstdarstellung beschränkt sich aber nicht nur auf Treffen und Veranstaltungen, sondern auch auf Dein Auftreten im Netz. Du musst nicht der nächste große Influencer auf Instagram werden, aber ein professionelles Profil auf Networking Plattformen hilft definitiv, um neue Kontakte zu knüpfen und einen seriösen Eindruck zu hinterlassen. Die beiden wichtigsten Plattformen für Online Business Networking sind LinkedIn und Xing. Xing konzentriert sich hierbei hauptsächlich auf den deutschen Raum, wohingegen LinkedIn auch international weit verbreitet ist. Um schneller Kontakte auf Events zu bekommen, kannst Du künftig auch einfach auf Dein LinkedIn- oder Xing-Profil verweisen. ^[1] ^[2]

Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

^[1] [Networking Tipps](#)

^[2] [Networking Tipps 2](#)

- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

1.4 Online Geschäftsmodelle

Einleitung

Im Folgenden werden die wichtigsten digitalen Geschäftsmodelle vorgestellt. Zudem wird beschrieben, für wen die Geschäftsmodelle geeignet sind und was beachtet werden muss. Hierbei ist zu erwähnen, dass es in der Praxis üblich ist, die verschiedenen Geschäftsmodelle zu kreuzen und zu verbinden, wobei die Grundideen bestehen bleiben.

Freemium-Modell

Beim Freemium-Modell wird Umsatz generiert, indem das Unternehmen den Kunden einen Teil seines Produktes kostenfrei zur Verfügung stellt und einen anderen zum Verkauf anbietet. Die große Herausforderung ist es hierbei den Punkt zu finden, an welchem der kostenfreie Teil genug Kunden anzieht aber gleichzeitig der kostenpflichtige Teil attraktiv bleibt. Das Freemium-Modell funktioniert am besten für Unternehmen, die mehrere Produkte oder ein Produkt mit breit aufgestellten Funktionen anbieten, damit die Aufteilung in kostenfreien und kostenpflichtigen Teil möglich bleibt. Allerdings sollten die Aufwendungen für das kostenlose Produkt für das Unternehmen nicht allzu hoch sein, da es einige Zeit dauern kann, bis der kostenpflichtige Teil Umsatz generiert. Hinzu kommt, dass eine Korrekturmöglichkeit vorhanden sein sollte, welche den Umfang des kostenfreien Angebots regulieren kann, falls der kostenpflichtige Teil zu wenig Aufmerksamkeit bekommt. Das kostenfreie Produkt sollte so vermarktet werden, dass es maximale Aufmerksamkeit generiert. Unternehmen, die sich diesem Geschäftsmodell bedienen sind unter anderem Dropbox und LinkedIn.^{[1] [2]}

KOSTENFREI

**KOSTENPFLICHTIGE
PREMIUMVERSION**

On Demand Modell

Das On-Demand-Modell funktioniert, indem Produkte auf Abruf produziert werden. Dabei bestehen die Produkte oft aus Dienstleistungen wie Service oder Lieferungen aber auch Transport. Oft werden beim On Demand Modell herkömmliche Produkte oder Dienstleistungen über digitale Wege vertrieben. Die Monetarisierung wird oft durch Vermittlungsprovision oder durch geschaltete Werbung auf Vermittlungsplatt-

^[1] [Harvard Business Review](#)

^[2] [Abtasty](#)

formen realisiert. Bei diesem Modell ist es von besonderer Bedeutung einschätzen zu können, ob eine Nachfrage nach schneller Verfügbarkeit von Dienstleistung oder Ware (Lieferdienste) auszeichnend ist, um Gewinn zu machen. Für Unternehmer ist es beim On-Demand-Modell möglich auch in einen herkömmlichen Markt einzusteigen und diesen durch schnellere Dienstleistungen zu optimieren. Beispielunternehmen sind in diesem Fall unter anderem FedEx und Uber, wobei letzterer die Schnittstelle mit der eigenen App zwischen den Fahrern und den Kunden bildet.^{[1] [2]}

E-Commerce

E-Commerce ist ein sehr allgemeiner Begriff, der ein digitales Geschäft beschreibt in welchem Produkte und/oder Dienstleistungen verkauft werden. Der große Unterschied zwischen einem herkömmlichen Laden in der Innenstadt ist die räumliche Unbegrenztheit, die sich auf alle Bereiche des Unternehmens auswirkt. Da die Produkte weltweit über das Internet vertrieben werden, ist es nicht einfach, die Kommunikation mit den Kunden zu bewerkstelligen. Aus diesem Grund sollten Produkte vertrieben werden, die wenig bis keine Beratung benötigen. Die große Herausforderung im E-Commerce ist die globale Konkurrenz, die einen hohen Preisdruck mit sich bringt. Da man aber trotzdem herausstechen will, muss viel Geld ins Marketing fließen. Hinzu kommt die Zahlungs- und Datensicherheit, die zu jeder Zeit zu gewährleisten ist. Trotz der Herausforderung ist das Potential von E-Commerce groß, wie Amazon, Netflix und Co unter Beweis stellen. ^{[1] [2]}

Abonnements

Abonnements liefern regelmäßige Einkünfte für das Unternehmen, da das Produkt nicht nur zu einem einmaligen Zeitpunkt vertrieben wird, sondern zu regelmäßigen Abständen. Als Produkte eignen sich hierfür nicht nur Software, Musik und Speicher, sondern auch Autos per Carsharing. Da sich immer mehr Konsument:innen von Besitzansprüchen auf Güter wie Autos und anderem trennen, ist es möglich immer mehr Produkte im Abonnements-Modell anzubieten. In Ländern wie zum Beispiel Japan werden mittlerweile auch Luxushandtaschen verliehen. Bei diesem Geschäftsmodell ist ein wahrscheinlich aufkommender Mehraufwand zu kalkulieren, da man sich um die Wartung und Verwaltung der Produkte kümmern muss. Weil diese nicht fester Besitz der Kunden sind, kommen Schäden oder Probleme meist auf den Anbieter zurück. Das Ziel hinter dem Abonnementmodell, ist es die Kunden dauerhaft an das Unternehmen zu binden, um einen konstanten Geldfluss zu generieren. Man muss aber auch hi-

^[1] [jungleworks](#)

^[2] [Fieldengineer](#)

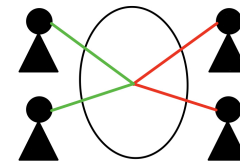
^[1] [Für Gründer](#)

^[2] [Gabler Wirtschaftslexikon](#)

er konkurrenzfähig sein, da die Kunden regelmäßig die Möglichkeit haben auf andere Produkte umzustellen. Spotify und Netflix sind die bekanntesten Vertreter dieses Modells und sind ebenfalls ständig darauf bedacht ihre Software und das Angebot zu verbessern, um der Konkurrenz standzuhalten.^[1]

Peer to Peer Plattform

Das Unternehmen stellt bei diesem Modell eine Plattform zu Verfügung, auf der Kund:innen sowohl Dienstleistungen anbieten als auch beanspruchen können. Wieviel Einfluss der Plattformanbieter auf das Plattformgeschehen hat, variiert von Anbieter zu Anbieter.



Geeignet ist dieses Modell vor allem, für Unternehmer, die bereits über ein Netzwerk verfügen oder einen Markt entdeckt haben, der viel Potential hat. Monetarisiert wird die Plattform entweder durch Werbung, Provision oder kostenpflichtigen Modifikationen. Das Peer to Peer Modell lässt sich bezüglich der Monetarisierung auch nicht von anderen Modellen trennen. Die Ziele des Betreibers sollten sein, dass sich die Plattform etabliert, eine Reputation gewinnt, viel Frequenz hat und das Netzwerk Erlebnis optimiert wird.^{[1] [2]}

Open Source Software

Mit einer Open Source Software setzt man sich von anderen Anbietern insofern ab, als dass verschieden Entwickler an einem öffentlichen Quellcode arbeiten. Die große Herausforderung hierbei ist es Umsatz zu generieren. Der Umsatz wird hierbei nicht über den Verkauf der Software, sondern mit softwarebezogenen Dienstleistungen erwirtschaftet. Geeignet ist dieses Modell vor allem für Experten, die in der Lage sind, Serviceleistungen anzubieten. Im Idealfall hat man die Software sogar mit codiert. Eine weitere Möglichkeit Open Source Software zu monetarisieren ergibt sich aus dem Verkauf von Modifikationen. Allerdings ist es hierbei unbedingt notwendig, dass die rechtlichen Grundlagen geprüft werden. Das Ziel ist es grundsätzlich Profit am Wachstum der Software zu generieren. Bekannte Beispiele sind unter Firefox und Linux.

^[1] [Abonnements](#)

^[1] [Leitfaden](#)

^[2] [Start Up Berater](#)

1.5 Rechtsformen

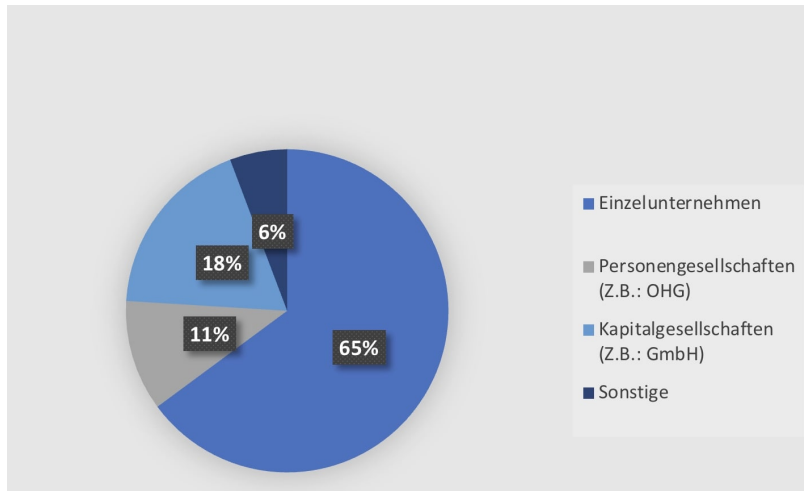


Abb. 1:

Angemeldete Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeiter:innen Stand 06.12.21

[1]

Einleitung

Die Unternehmensgründung ist häufig mit nicht gerade wenig Angst und Unsicherheit verbunden, was oft durch die Wahl der verschiedenen Unternehmensformen verstärkt wird. Allerdings ist es zwingend notwendig sich zwischen Unternehmensformen zu entscheiden. Und tatsächlich hat die Wahl der Unternehmensform große Auswirkungen auf den Geschäftsalltag und sollte deshalb gut überlegt sein.

Ein Personen Gründung

Kleinunternehmer

Als Kleinunternehmer wird bezeichnet, wer sich als Selbständiger/Selbständige an eine Umsatzobergrenze (22.000 im ersten und 50.000 im zweiten Geschäftsjahr) hält und dadurch eine bürokratische Entlastung erlangt. Da der Kleinunternehmer einen geringen Umsatz aufweist, muss er keine Umsatzsteuer ans Finanzamt abführen und keine Mehrwertsteuer von den Kunden erheben, was günstigere Preise ermöglicht. Allerdings ist es als Kleinunternehmer nicht möglich die Vorsteuer abzuziehen, was gerade am Beginn der Selbständigkeit mit hohen Ausgaben einen Nachteil ergibt. Trotzdem können betriebliche Ausgaben am Jahresende bei der Einnahmeüberschussrechnung angegeben werden, um den zu versteuernden Gewinn zu mindern. Außerdem haftet der Kleinunternehmer im Falle einer Überschuldung unbeschränkt mit seinem Privatvermögen. [1] [2]



[1] [Statistisches Bundesamt](#)

Eingetragener Kaufmann(EK)

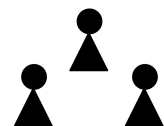
Anders als beim Kleinunternehmer, muss sich der Eingetragene Kaufmann an das HGB (Handelsgesetzbuch) halten und sich ins Handelsregister eintragen lassen. Der Tätigkeit als EK lässt sich auch nebenberuflich nachgehen, sofern die Arbeitszeit deutlich weniger beträgt als diejenige im Angestelltenberuf und das Einkommen weniger als die Hälfte vom Angestellteneinkommen entspricht. Als EK ist man bilanzierungspflichtig (doppelte Buchführung, Bilanzierung, regelmäßige Inventur), sobald ein Umsatz von über 600.000 Euro oder ein Gewinn von 60.000 Euro vorliegt. Die Haftung ist auch bei dieser Form der Selbständigkeit unbeschränkt und sämtliche Steuern (Gewerbesteuer, Einkommenssteuer, Umsatzsteuer und evtl. Lohnsteuer) sind zu beachten. ^[1] ^[2]

Freiberufler

Als Freiberufler bezeichnen sich Selbstständige, die einer katalog-/katalogähnlichen Tätigkeit nachgehen. Die Kleinunternehmerregelung kann auch für den Freiberufler von Relevanz sein und es gilt auch zu prüfen, ob eine Kammermitgliedschaft ^[1] notwendig ist. Auch die Freiberuflichkeit ist als Nebenjob möglich, wobei auch hier auf die Wochenstunden und das Einkommen geachtet werden muss. Zudem sollte man sich auch über die Versicherung und den krankheitsbedingten Ausfall zu informieren, bevor man als Freiberufler startet. ^[2]

Mehrpersonengründung

Unternehmensgesellschaft (Haftungsbeschränkt)(UG)



Bei der UG handelt es sich um eine Kapitalgesellschaft und einer abgewandelten Form der GmbH. Die Anzahl der Gesellschafter ist unbeschränkt, wobei mindestens ein Gesellschafter und ein Geschäftsführer bestimmt werden müssen. Die Anmeldung im Handelsregister ist ebenfalls notwendig, allerdings entscheidet sich die UG in einem wichtigen Faktor von der GmbH. Dieser Faktor bezieht sich auf das Stammkapital, welches bei der UG theoretisch schon ab einen Euro genügend ist. Dieses muss aber mit dem nächsten Jahr erhöht werden. Die Vorschriften für die UG sind sowohl im GmbH Gesetz, als auch in dem HGB zu finden. Die Unternehmer haften, wie bei der GmbH ausschließlich mit ihrem

^[1] Kleinunternehmer

^[2] Umsatzsteuerbefreiung

^[1] Begriffsklärung

^[2] Haftung EK

^[1] Kammermitgliedschaft

^[2] Freiberufler

Gesellschaftervermögen es sei denn, es wird nachweislich fahrlässig gehandelt. Bei der Buchführung ist die doppelte Buchführung inklusive Jahresabschluss nötig. ^{[1] [2]}

Dezentrale Autonome Organisation (DAO)

Wie der Name schon verrät, handelt es sich bei einer DAO um eine dezentrale und autonome Organisation. Doch was bedeutet dies genau? Das Unternehmen wird nicht durch eine gemeinsame Leitfigur oder einem Vorstand geführt, sondern wird von der Mehrheit geleitet. Jedes Mitglied erhält einen virtuellen Token, der ein Mitspracherecht in Anspruch nimmt. Diese Token basieren auf der Blockchain. Wichtig hierbei: Jede Stimme hat den gleichen Wert. Wo sich die Mitglieder aufhalten oder wer Sie sind, ist dabei nicht festgelegt. Dadurch bewegt und handelt die Organisation weitestgehend autonom und dezentral. Dies eröffnet auf der einen Seite viele neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit und der Kooperationen zwischen Personen aber auch Unternehmen, da keine Einflussgrenzen gegeben sind. Auf der anderen Seite ist es für den Fiskus schwierig, solche dezentralen autonomen Organisationen zu fassen und zu versteuern. Aber auch bei einem Rechtsstreit ist es aktuell nur schwer möglich den/die Kläger:in zu definieren, da jedes Mitglied den gleichen Anteil der Organisation trägt. Der amerikanische Bundesstaat Wyoming ist Vorreiter auf dem Gebiet und verabschiedete ein DAO bezogenes Gesetz. Auch wenn es derzeit noch nicht vollständig ausgereift ist, solltest du diese Unternehmensform im Auge behalten. ^[1]

[1]

Die eingetragene Genossenschaft eG

Bei der eingetragenen Genossenschaft handelt es sich um eine Unternehmensform, die nicht nur die Wirtschaftlichkeit im Sinn hat. Auch soziale und ökologische Beweggründe definieren den Alltag und die Entscheidungen in der Genossenschaft. Um eine Genossenschaft gründen zu können, benötigst du mindestens drei Personen und musst eine Satzung beim Amtsgericht eintragen lassen. Die Mitgliedschaft in einem übergeordnetem Verband ist ebenso verpflichtend, wie die ausführliche Buchhaltung. Allerdings ermöglicht dir die eingetragene Genossenschaft, mit anderen Gründern zusammenzufinden und ein branchenübergreifendes oder gesellschaftliches Problem anzugehen. Durch die rechtlichen Grundlagen können alle Mitglieder ihre Haftung begrenzen und müssen im nicht um ihr privates Vermögen bangen. Steuerlich wird die Genossenschaft ähnlich wie eine UG oder GmbH behandelt (Mehr Informationen).

[1] Begriffsklärung UG

[2] Allgemeine Info UG

[1] Allgemeine Information DAO

[1] Einordnung DAO

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH ist ebenfalls eine Kapitalgesellschaft, bei der die Gesellschafter ebenfalls nicht privat, sondern lediglich mit dem Stammkapital haften. Bei der Gründung sind anders als bei der UG allerdings mindestens 25000 Euro notwendig, wobei auch mit der Hälfte gegründet werden kann. Daraufhin schuldet der Gründer der Gesellschaft die andere Hälfte und haftet hierauf mit seinem Privatvermögen, bis die Schulden beglichen sind. Das Stammkapital muss hierbei aber nicht auf alle Gesellschafter gleichermaßen verteilt werden. In Sachen Buchhaltung sind ähnliche Maßnahmen wie bei der UG zu erwarten und auch die Aufnahme ins Handelsregister und die öffentliche Einsicht ins Unternehmen sind zu gewährleisten. ^[1] ^[2] ^[3]

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts benötigt mindestens zwei Gesellschafter und sie gilt nicht als juristische Person. Zwar haften die Gesellschafter unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen, dafür haben sie allerdings mehr Einfluss auf ihr Unternehmen. Ein niedrigerer bürokratischer Aufwand ist der Tatsache geschuldet, dass die GbR nicht im Handelsregister erfasst wird und dementsprechend nicht der doppelten Buchführung unterliegt. Besonders durch die Kleinunternehmerregelung kann die GbR steuerliche Vorteile erlangen. ^[1] ^[2]

1.6 Digital Nomad

Wie der Begriff „digital nomad“ bereits vermuten lässt, arbeiten diese Personen digital und ortsunabhängig. Durch die Digitalisierung verschiedener Bereiche wird es immer mehr Menschen mit Internetzugang ermöglicht, ortsunabhängig Arbeit zu verrichten. Diese Möglichkeit besteht nicht nur für Angestellte, sondern durch zahlreiche neue Geschäftsmodelle (dazu später mehr) vor allem für Selbständige. Zwar gibt es zu dieser Arbeitsnorm kaum fundierte Zahlen, allerdings lässt es sich kaum leugnen, dass diese Art zu



^[1] [Haftung](#)

^[2] [Begriffsklärung](#)

^[3] [Kosten](#)

^[1] [Gründung GbR](#)

^[2] [Definition GbR](#)

arbeiten immer beliebter wird. Sollte dich das Thema interessieren, erfährst du im Folgendem, welche Vor- und Nachteile das Leben als „digital nomad“ liefert, was man sowohl bei Steuern und Versicherungen zu beachten hat und schlussendlich, welche Geschäftsformen sich besonders gut für diesen Lebensentwurf eignen.

Welche Vor- und Nachteile bietet diese Form der Arbeit?

Aus Erfahrungsberichten zahlreicher „digital nomads“ ergeben sich in der Regel folgende Vor- und Nachteile:

Nachteile:

- Es ist zwingend notwendig eine stabile Internetverbindung zu haben, um deiner Arbeit nachzugehen.
- Komplikationen während der Reise (verpasste Flüge etc.) dürfen deine Deadlines und Termine nicht beeinflussen.
- Da man sich weder komplett auf den Beruf noch auf die Reise einlassen kann, berichten viele, dass man sich als digitale/r Nomade/in teilweise rastlos fühlt. Eine besonders große Herausforderung ist es, sein Privatleben vom Beruf zu trennen.
- Du musst dir darüber bewusst sein, dass sich du oder deine Kunden den verschiedenen Zeitzonen anpassen müssen.

Vorteile:

- Du hast die Freiheit, ortsunabhängig zu arbeiten, sofern du über Internet verfügst.
- Du kannst zu den Zeiten arbeiten, an denen du am produktivsten bist. Sofern es deine Zeitzone und potenzielle Kunden zulassen, kannst du auch mitten in der Nacht arbeiten, wenn du dich damit am wohlsten fühlst.
- Du kannst deine Freizeit optimal nutzen, da du nicht an deine Heimatstadt gebunden bist und jeden Tag zum Büro pendeln musst.
- Du hast die Möglichkeit persönlich zu wachsen, indem du dich mit anderen Menschen aus der ganzen Welt austauscht. Besonders Co-Working und -Living können unvergessliche Erinnerungen schaffen.^[1]



^[1] [Vor- und Nachteile](#)

Muss ich Steuern zahlen?

Viele erhoffen sich dadurch, dass Sie keinen festen Wohnsitz haben auch keine Steuern zahlen zu müssen. Dieser Traum lässt sich auf legalem Wege allerdings nicht erfüllen. Auch die 183-Tage-Regelung wird häufig fehlinterpretiert. Sie legt unterm Strich fest, dass man auf jeden Fall steuerpflichtig in einem Land wird, wenn man sich mehr als 183 Tage in diesem aufgehalten hat. Es genügt darüber hinaus aber schon, wenn man für lediglich 50 Tage in einem Land verkehrt, um Steuern zahlen zu müssen. Grundsätzlich ist man an jenem Ort steuerpflichtig, an welchem sich der eigene Lebensmittelpunkt (Mieten, Verträge usw.) abspielt. Spezifisch für Deutschland gelten folgende Regeln:

- Wenn man hauptsächlich in Deutschland wohnhaft ist, ist man in der Bundesrepublik unbeschränkt steuerpflichtig. Das Gleiche gilt für Personen, die 90 % Ihres Einkommens von einem Unternehmen beziehen, welches in Deutschland ansässig ist.
- Die beschränkte Steuerpflicht hingegen greift für Personen, die nicht in Deutschland wohnhaft sind, aber Einkünfte aus Deutschland beziehen. Diese gilt es dann zu versteuern.
- Wer mehr als 10 Jahre steuerpflichtig war und anschließend in ein sogenanntes Niedrigsteuerland (weniger als ein Drittel Steuerlast im Vergleich mit Deutschland) emigriert und Einkünfte aus Deutschland bezieht, fällt unter das Außensteuergesetz.
- Schlussendlich bist du nur nicht in Deutschland steuerpflichtig, wenn du hier weder wohnhaft bist, noch Einnahmen aus Deutschland generierst.

Die Abgabe von Umsatz- und Mehrwertsteuer sind dahingegen simpler geregelt. Sie sind dort zu zahlen, wo sie die jeweiligen Transaktionen stattfinden. Umsätze, die durch Arbeit mit einem deutschen Kunden entstehen, werden dementsprechend versteuert.^{[1] [2] [3]}

Wie sieht es mit Versicherungen aus?

Keine Verpflichtung, sondern die uneingeschränkte Freiheit erhoffen sich viele vom Dasein als „digital nomad“. Dennoch solltest du deine Versicherungssituation weiterhin im Auge behalten und dir Gedanken machen, inwiefern du abgesichert sein möchtest. Neben den üblichen Versicherungen für Selbständige solltest du dich ins besonders um deine Haftpflicht- und Auslandskrankenversicherung kümmern. Zwar bieten lokale

^[1] Steuern

^[2] 183-Tage-Regel

^[3] Umsatz- und Mehrwertsteuer

Anbieter oft billigere Versicherungen an, allerdings haben diese häufig eine begrenzte Leistung. Sollte es zu Operationen im Ausland kommen, kann es schnell passieren, dass die Begrenzung überschritten wird und man auf der Differenz sitzen bleibt. Du solltest dich mit dem Thema auf jeden Fall weiter auseinandersetzen und professionelle Meinungen einholen, bevor du den Schritt wagst. ^[1]

Welche Geschäftsmodelle eignen sich am besten?

Freelancer

Als Freelancer arbeitest du zwar für deinen Auftraggeber, bist aber rechtlich gesehen selbständig. Wie lange die Arbeit befristet ist und in welchen Ausmaßen die Partnerschaft stattfindet, hängt ganz von dir ab. Diese Arbeitsform eignet sich denkbar gut für digitale Nomaden. Besonders in digitalen Branchen kann man als Freelancer zeitlich befristet Projekte für Unternehmen erledigen. Dadurch, dass die potenziellen Auftraggeber ortsunabhängig gesucht werden können, gibt es in der Regel eine große Auswahl an verschiedenen Formaten. So ist es denkbar, dass du intensiv für vier Wochen an einem Projekt arbeitest und dir daraufhin eine Auszeit nimmst. Genauso gut kannst du dir aber auch ein Langzeitprojekt aussuchen, bei welchem du nur wenig Stunden am Tag arbeitest.

Content Creator

Wenn man den Begriff Content Creator hört, denken viele an Influencer, allerdings ist es auch möglich, mit dem Schreiben von Blogs oder dem Verkauf von Fotos Geld zu verdienen. Besonders in



der Medien- und Marketingbranche gibt es viele Möglichkeiten, ortsunabhängig Content für Webseiten zu erstellen. Außerdem kannst du über verschiedene Plattformen kostenpflichtige Kurse oder Bücher verkaufen. Wenn diese einmal erstellt worden sind, kannst du dir langfristig ein passives Einkommen aufbauen. Als passives Einkommen bezeichnet man das Einkommen, welches du ohne weiteren Aufwand "nebenbei" erwirtschaften kannst.

^[1][Versicherungen](#)

Affiliateseiten aufbauen

Eine weit verbreitete Methode seine Reisen zu finanzieren ist es, eine Webseite zu betreiben. Von dem alleinigen Betreiben der Seite kannst du deinen Lebensunterhalt zwar schwer finanzieren, aber sobald du einen gewissen Traffic auf deiner Seite hast, kannst du die Seite mit sogenannten Affiliate-Links versehen. Es geht dabei darum, dass du Onlineshops mit bestimmten Produkten bewirbst und an jedem Kauf über deinen Link beteiligt wirst. Rentabel wird dieses Geschäftsmodell besonders in konkurrenzarmen Nischen. Wenn du einmal eine gewisse Leserschaft erreicht hast, eignen sich diese Links sehr gut, um passives Einkommen zu generieren.

Dropshipping

Beim Dropshipping betreibst du einen Onlineshop, der die verschiedensten Produkte anbieten kann. Der große Vorteil gegenüber dem herkömmlichen Versandhandel besteht darin, dass du dich selbst nicht um die Lagerung und den Vertrieb kümmern musst. Du bist lediglich der Webseitenbetreiber. Alle Bestellungen und Produkte werden sofort an deinen Käufer:innen gesendet. Mittlerweile gibt es verschiedene Dropshipping-Anbieter, mit denen du kooperieren kannst. Der zeitliche Aufwand beim Dropshipping kann je nach Ambitionen stark variieren. Du kannst zum Beispiel viel Zeit in das Marketing und die Searchoptimierung stecken, damit mehr potenzielle Kunden deine Seite finden. Der Anteil, den du schlussendlich vom Verkauf erhältst, hängt ganz vom Anbieter ab. ^[1]

Bildquellen:

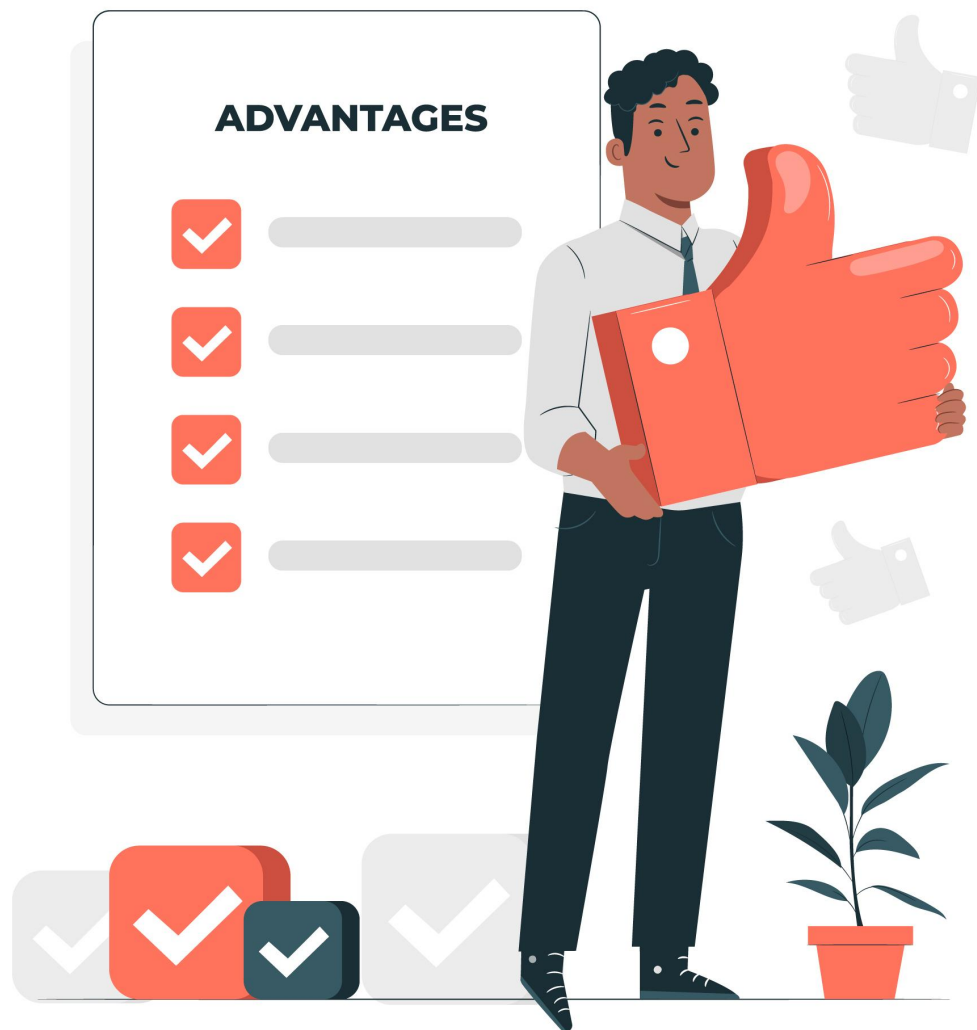
- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

^[1] Geschäftsmodelle

1.7 Gründen im Ausland



Das Wetter, politische Gründe oder einfach nur Lust auf etwas Neues? Was auch immer deine Beweggründe für eine Gründung im Ausland sind, im folgenden Artikel erfährst du neben Vorteilen und Risiken auch, in welchen Ländern du gründen kannst und was du allgemein beachten solltest. Wie eine Umfrage von Bitkom zeigt, macht sich jedes vierte deutsche IT- oder Internet-Start-Up Gedanken auszuwandern. Nach Einschätzungen des Bitkom-Präsidenten Achim Berg liegt dies unter anderem an der geringen Anzahl von Venture Capital in der Bundesrepublik. Besonders kleine Start-Ups scheitern an den Hürden in Deutschland an ausreichend Kapital zu kommen, weswegen sie ins Ausland abwandern.



Vorteile

Besonders wenn es um die Größe des Binnenmarktes oder Sprachbarrieren geht, kann es durchaus Sinn ergeben, sein Unternehmen im Ausland zu gründen. Zwar ist Deutschland durch die EU an einen sehr großen Binnenmarkt angeknüpft, allerdings können Länder wie die USA in diesem Parameter wahrscheinlich noch mehr punkten. Die Sprachbarriere kann ebenfalls ein Argument sein, sein Geschäft ins, zum Beispiel englischsprachige, Ausland zu verlegen. Besonders Informationsprodukte können in der englischen Sprache besser verbreitet werden, als im DACH-Raum.

Ein weiterer Vorteil ins Ausland zu gehen, kann es sein, Nischen zu besetzen, die in Deutschland bereits ausgefüllt sind. Sich mit einem bewehrten Geschäftsmodell in Märkte zu bringen, die weniger weit entwickelt sind, kann sehr lukrativ sein.

Für viele Unternehmer wird der folgende Aspekt stark gewichtet: Die Reduzierung der Steuerabgaben. Dieser kann allerdings nicht nur eindimensional monetär bewertet werden. Dadurch, dass weniger Steuern gezahlt werden müssen, fallen die Leistungen

des Fiskus in der Regel auch geringer aus. Dies kann sich dann sowohl auf die Sozialleistungen als auch auf Fördermöglichkeiten oder die Infrastruktur im jeweiligen Land auswirken.

Risiken

Wenn sich die Geschäftsführung des ausländischen Unternehmens in Deutschland befindet, besteht ein extrem hohes Risiko, dass eine sogenannte Doppelbesteuerung stattfindet. Dadurch kann die beschränkte Steuerpflicht nur erreicht werden, wenn die Geschäftsführung im Ausland liegt. Dies ist besonders bei Tochterfirmen der Fall. Um das Risiko der Doppelbesteuerung zu minimieren, werden in der Regel drei Lösungsansätze vorgeschlagen:

- Auswandern an den Ort der Geschäftsführung – damit ist man in Deutschland in den meisten Fällen nicht mehr steuerpflichtig.



- Es besteht außerdem die Möglichkeit, einen Geschäftsführer im Ausland einzustellen, der nach den eigenen Interessen handelt. Allerdings ist zu beachten, dass mit diesem Schritt hohe Kosten entstehen, die besonders zum Beginn schwer zu stemmen sind.
- Wer trotzdem noch regelmäßig in Deutschland sein möchte, muss dann zu dem Standort der Geschäftsführung pendeln.

Besonders beim letzten, aber auch bei den anderen Lösungsansätzen ist unbedingt zu beachten, dass gegebenenfalls Belege für das Finanzamt vorliegen. Wenn es keine Nachweise gibt, können Konflikte mit dem Finanzamt nur schwer gelöst werden.

Da besonders steuerrechtliche Konsequenzen stark von den einzelnen Fällen abhängen, solltest du dich definitiv professionell beraten lassen, bevor du im Ausland gründest. Für dieses Anliegen gibt es zahlreiche Beratungsstellen, die in der Regel ein kostenloses Erstgespräch vereinbaren. Hierbei kannst du natürlich mit Kanzleien sprechen, die sich auf internationale Gründungen spezialisiert haben (Beispiel: Gründungskanzlei), aber auch mit allgemeinen Beratungsstellen (Beispiel: Allgemeine Hilfe).

Im EU-Ausland

Die Europäische Union ermöglicht es allen EU-Bürger:innen im EU-Ausland zu gründen. Aber nicht nur Neugründungen, sondern auch das Gründen von Tochtergesellschaften ist möglich. Letzteres kann besonders nach den ersten Erfolgen und geplanter Expansion interessant werden. Die länderspezifischen Regelungen innerhalb der Europäischen Union weichen in der Regel nur gering voneinander ab, da sich auf grundlegende Anforderungen geeinigt worden ist (Umsetzung hängt vom jeweiligen Mitglied ab):

- Dauer der Firmengründung ist auf drei Tage begrenzt.
- Das Gründen soll nicht mehr als 100 Euro kosten.
- Es soll möglichst nur eine Behörde für die Umsetzung zuständig sein, um den bürokratischen Aufwand zu minimieren.
- Formalitäten zur Unternehmensgründung sollen auch Online zu erledigen sein.

Trotz der teilweisen Angleichungen bestehen dennoch einige Unterschiede, die du dir als Gründer:in zum Vorteil machen kannst. In Schweden beispielsweise benötigt man zum Gründen einer sogenannten Aktiebolag, die mit einer deutschen GmbH vergleichbar ist, einen Kapitalertrag beträgt umgerechnet nur 4700 Euro. In Deutschland hingegen beträgt das Mindeststammkapital 25.000 Euro, was für viele junge Menschen schon eine große Hürde darstellen kann. Nicht nur dieses Beispiel zeigt, dass es große Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Staaten geben kann. ^[1] Auch Bulgarien liegt Deutschland in Sachen Gründungsfreundlichkeit weit voraus: Theoretisch ist es möglich, in Bulgarien mit dem Ausfüllen von lediglich vier Formularen, null Euro Startkapital und einer Bearbeitungsdauer von nur 18 Tagen ein Unternehmen zu gründen. ^[2]

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

^[1] Gründen in Schweden

^[2] Beispiel Bulgarien

1.8 Holding

Viele haben den Begriff schonmal im Zusammenhang mit Konzernen und großen Unternehmen gehört, aber was ist eigentlich eine Holding. In der Regel ist damit eine sogenannte Holding-Struktur gemeint, die selbst keine Rechtsform darstellt, sondern lediglich den Zusammenhang verschiedener Unternehmen, die einander unterstellt sind. Auf wie vielen Ebenen diese Rangordnung stattfindet,

hängt stark von der Größe und dem Umfang der jeweiligen Holding ab. Durch die Abgabe von Anteilen sind die Unternehmen untereinander verknüpft und abhängig. Diese Abhängigkeit kann zum Beispiel mit wirtschaftlichen Abkommen und Verträgen besiegelt werden.

Doch was ist jetzt ein Konzern? Eigentlich passt die Beschreibung einer Holding doch auch auf die eines Konzerns, oder? Sobald innerhalb eines Konzerns eine Abhängigkeit mit einer Tochterfirma vorhanden ist, ist dieser Konzern eine Holding. Eine Holding muss allerdings nicht unbedingt ein Konzern sein. Laut HGB handelt es sich bei einem Konzern um einen Zusammenschluss rechtlich unabhängiger Unternehmen. ^[1] Es ist zu beachten, dass es verschiedene Ausführungen einer Holding geben kann. Die Unterschiede liegen in der Regel in der Art und Weise, wie ausführlich und in welchem Maße die Zusammenarbeit mit der Tochtergesellschaft stattfindet.



^[1] Abgrenzung Konzern

Vorteile einer Holding-Struktur

Ein großer Vorteil einer Holding-Struktur ist die Haftungsaufspaltung. Man will dadurch erreichen, dass die einzelnen Tochtergesellschaften unabhängig vom Erfolg der anderen agieren können. Sollte es in einer Tochtergesellschaft zum Beispiel sehr schlecht laufen, kann ein Insolvenzfall vorliegen. In der Regel würde dieser dann auch die anderen Geschäftszweige beeinflussen. Dadurch, dass die

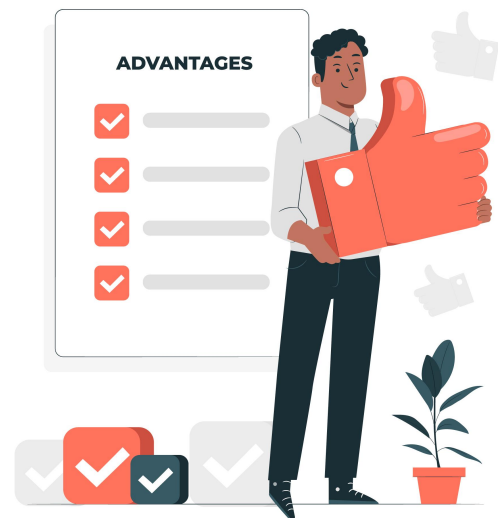
Tochtergesellschaften aber rechtlich voneinander unabhängig sind, ist es möglich, dass sie eigenständig weiter operieren. In diesem Fall muss sich die Muttergesellschaft lediglich darum kümmern, dass das Insolvenzverfahren sauber abläuft, aber muss sich keine Sorgen um andere Zweige machen.

Ein weiterer Vorteil ist, dass man Geld aus den Tochtergesellschaften abführen kann. In welche Richtung ist hierbei irrelevant. So ist es möglich, dass eine Muttergesellschaft mit zwei Tochtergesellschaften Geld von beiden abführt und selbst nutzt. Genauso ist es möglich, dass die Muttergesellschaft Geld von Tochtergesellschaft A abführt und Tochtergesellschaft B zuführt. Dabei sind die zu zahlenden Steuern eher gering. Wenn man mehrere Unternehmen führen würde und diese nicht von einer Muttergesellschaft gehalten werden, wäre dies nicht so günstig möglich.

Darüber hinaus ist es möglich beim Exit einer Tochtergesellschaft zeitnah und steuerfrei Gewinne zu erwirtschaften. Außerdem kann es je nach Geschäftsmodell auch Vorteile hinsichtlich der Verwaltung haben. Ein Unternehmen mit sehr vielen verschiedenen Geschäftszweigen kann eventuell schwer zu führen sein, wohingegen die Aufteilung durch eine Holding-Struktur simplere Wege der Verwaltung ermöglicht. ^[1]

Die Gründung

Es ist zwingend notwendig, dass es sich bei den Unternehmen um Kapitalgesellschaften handelt, damit die Vorteile wirken. Es ist jedoch egal, ob deine Struktur aus einer KG (Kapitalgesellschaft), UG (Unternehmergesellschaft) oder GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) besteht. Da du im Zweifelsfall Kapitalgesellschaften gründen musst, führt dies dazu, dass du ein gewisses Stammkapital bereitstellen musst. Wenn



^[1] Vorteile

deine Holding aus zwei UGs besteht, benötigst du am wenigsten Stammkapital. Ob du die Unternehmen deiner Holding alle selbst gründest, lediglich eine Kapitalgesellschaft gründest und mit einem bestehenden Unternehmen verbindest oder mehrere bestehende Unternehmen verbindest, ist dir selbst überlassen.

Beim Gründen einer Holding ist in der Regel mindestens ein Beurkundungstermin erforderlich. Wie viele Termine es schlussendlich werden, hängt hierbei ganz vom Notar ab. Nach der Gründung ist es erforderlich, dass du ein Anteilsminimum von 10 Prozent an die Muttergesellschaft überschreibst. Wenn du selbst nicht über ein ausführliches Hintergrundwissen verfügst, solltest du dir auf jeden Fall professionelle Beratung von einem Steuerberater und/oder einem Anwalt holen, um nicht an der rechtlichen Umsetzung zu scheitern. ^[1]

Was sind Praxisbeispiele?

Die Unternehmen „Tchibo GmbH“ und „Beiersdorf AG“ sind vielen ein Begriff, aber was haben die beiden Unternehmen gemeinsam? Die beiden Kapitalgesellschaften werden durch dieselbe Muttergesellschaft zusammen verbunden. Das Hamburger Unternehmen „Maxinvest AG“ hält 100 % der Anteile an Tchibo und mehr als 50 % an Beiersdorf.



Auch wenn die beiden Tochterunternehmen auf den ersten Blick wenig miteinander zu tun haben, ist es das selbsterklärte Ziel der Maxinvest AG, die beiden Tochtergesellschaften zu begleiten, ihre Werte zu vermitteln und den beiden Unternehmen durch wirtschaftliche Unterstützung mehr Freiheiten im operativen Geschäft zu ermöglichen.

Wenn man sich die Tochtergesellschaften genauer anschaut, wird zudem eindrucksvoll deutlich, wie vielseitig eine einzelne Holding sein kann, wenn jede Tochtergesellschaft selbst noch verschiedene Geschäftszweige hat. So umfasst das Portfolio der Maxinvest AG Produkte von Urlaubsreisen und Kaffee bis hin zu Pflegeprodukten. ^[1]

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

^[1] Gründung

^[1] Beispiel

1.9 Venture Capital

Viele Gründer:innen streben die finanzielle Unterstützung durch sogenannte Venture-Capitals an, doch was sind Venture-Capitals eigentlich und auf welche Kennzahlen achten sie, bevor sie investieren? Diese und mehr Fragen klären wir im folgenden Artikel.

Wie funktionieren Venture-Capitals

Venture-Capitals investieren mit der realistischen Annahme, dass die Mehrheit ihrer unterstützten Unternehmen scheitern werden. Um trotzdem eine attraktive Rendite zu gewährleisten, investieren VCs in verschiedenen Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen mit großem Potenzial. In

Deutschland sind Venture-Capitals im Vergleich zum europäischen Durchschnitt eher unterrepräsentiert. Dennoch solltest du gut über sie Bescheid wissen, da sie besonders im außereuropäischen Ausland eine wichtige Rolle spielen.

Die Diversifikation der Investitionen liegt darin begründet, dass eine gewisse Sicherheit vorhanden ist, falls eine bestimmte Branche in der Krise ist. Allerdings ist es zwingend notwendig, dass die Unternehmen ein Innovations- oder Wachstumspotential aufweisen, um den Ausfall anderer Investments auszugleichen, weswegen es auch mit dem deutschen Begriff Risikokapital gleichzustellen ist. Auch wenn es bei Förderung durch Venture-Capitals meist nicht primär um Wissen und Netzwerke geht, können die Start-Ups in der Regel trotzdem auch diesbezüglich von den VCs profitieren, da der Erfolg des Start-Ups in ihrem eigenen Interesse liegt. Das Geld, welches investiert wird, kann entweder von Venture-Capital Gesellschaften in Form von Fonds eingesammelt werden, von Privatinvestoren oder Förderbanken, wie zum Beispiel der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) kommen.

Aber mit welchen Methoden und Kennzahlen werden Start-Ups von VCs bewertet?

Bevor wir zu konkreten Kennzahlen und Methoden übergehen, ist zu erwähnen, dass eine Venture-Capital Marktstudie von PwC aus dem Jahr 2021 ergab, dass die Mehrheit der Investoren sich an ESG-Kriterien orientieren. Es handelt sich hierbei um die Berücksichtigung von Kriterien hinsichtlich der Umwelt (Environment, dem Sozialem



(Social) und der verantwortungsvollen Unternehmensführung (Governance). Das zeigt erneut, dass nachhaltiges Verhalten für Unternehmen eher Pflicht als Tugend wird. Außerdem sind die Maßstäbe in denen man sich bewegt für die Bewertung entscheidend. Große, teils auch börsenorientierte, Unternehmen, werden in der Regel von noch größeren Wirtschaftsprüfern bewertet. Für diese Bewertung werden modernste Methoden mit ausgewerteten Daten, sowie unzählige Mitarbeiter verwendet, um ein maximal präzises Ergebnis zu erzielen. Für kleine und mittlere Unternehmen oder auch Start-Ups kommt so ein großer Aufwand natürlich nicht infrage, weswegen wir dir im folgenden grundlegende und praxisorientierte Verfahren vorstellen, wie du dein Unternehmen bewerten kannst. Somit hast du eine ungefähre Vorstellung dafür, wie viel die Anteile deines Unternehmens wert sind.

Discounted Cash-Flow

Die am häufigsten genutzte Bewertungsmethode ist die, des sogenannten Discounted Cash-Flow (DCF). Diese Methode versucht den prognostizierten Cash-Flow auf die Gegenwart zu diskontieren,

um einen aussagekräftigen Wert zu ermitteln. Allerdings ist zu vermerken, dass es sich hierbei natürlich auch nur um Prognosen der Gewinne und des Wachstums in der Zukunft handelt. Grundsätzlich wird bei der DCF-Methode noch in die Entity- und die Equity-Methode unterschieden. Während die Entity-Methode mit der Annahme arbeitet, dass sich das Unternehmen mit Eigenkapital finanziert und die Beeinflussung durch Fremdkapital berücksichtigt wird, arbeitet die Equity-Methode mit dem Eigenkapitalkostensatz. Mehr über das Discounted Cash-Flow Verfahren, sowie genaue Hinweise zur Berechnung findest du [hier](#) .



Multiplikatorenverfahren

Bei dem Multiplikatorenmethode werden je nach Branche und Unternehmen Multiplikatoren verwendet, um anhand des Betriebsergebnis (manchmal auch andere Zahlen) den Unternehmenswert zu bestimmen. Da die Multiplikatoren oft für Unternehmen von einer gewissen Größe berechnet werden, können besonders bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) starke Abweichungen entstehen. Um diesen Abweichungen entgegenzukommen, hat die Deutsche Unternehmensbörse (DUB) [Multiplikatoren für KMUs](#) veröffentlicht. Das Verfahren wird besonders oft benutzt, da es nicht nur simpel, sondern auch marktnah ist. Dies liegt daran, dass die Multiplikatoren aus Ver-

käufen vergleichbarer Unternehmen genommen werden. Lediglich bei Unternehmen in Nischen ohne aussagekräftige Vergleiche ist diese Methode nahezu nutzlos. ^[1]

Ertragswertmethode

Die Ertragswertmethode behandelt das zu bewertende Unternehmen als Investitionsanlage. Auch hier werden die erwirtschafteten Gewinne für die nächsten Perioden prognostiziert und anschließend auf die Gegenwart abgezinst. Und ebenso wie bei den anderen Methoden gibt es hier keine vollständige Gewissheit über die Genauigkeit der Berechnung, da sowohl die Periodenüberschüsse der nächsten Jahre, als auch der Zinssatz geschätzt werden müssen. ^[1]

Quellen:

- Samos,Nikolas/Arnold, Anja (2018). Dealterms.vc. Von Handwerk, Kunst und Philosophie der Venture-Capital-Finanzierung von Startups in Deutschland.Norderstedt, Books on Demand

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

1.10 Finanzierungsmöglichkeiten

Wenn du nicht über genug Mittel verfügst, um deine Geschäftsidee zu finanzieren, geht es dir wie vielen. Dennoch solltest du dich von dieser Erkenntnis nicht aufhalten lassen, sondern dir Gedanken machen, wie du dein Start-Up finanzierst. Neben Bankkrediten und Crowdfunding laufen dir bei diesem Thema aber auch Begriffe, wie Bootstrapping über den Weg. Um einen ausführlichen Überblick über all diese Möglichkeiten zu bekommen, hilft dir der folgende Artikel.

^[1] [Multiplikatorverfahren](#)

^[1] [Ertragswertmethode](#)

Funding lifecycle

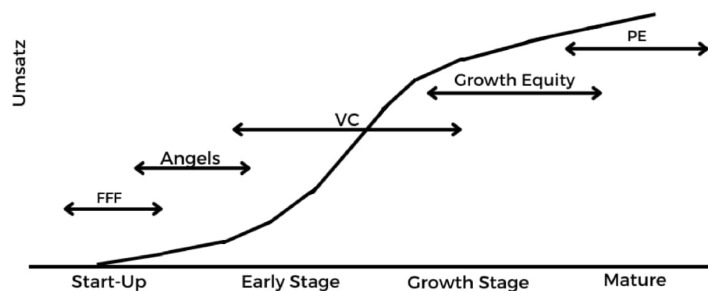


Abb.:

Bootstrapping

Der Begriff Bootstrapping kommt aus dem Englischen und beschreibt dabei in Anlehnung eines Schnürsenkels den Umfang der Finanzierung. Je enger der Schnürsenkel am Schuh anliegt, also umso enger das Budget an das Start-Up angepasst ist, desto besser. Beim Bootstrapping ist es nicht möglich, Top-Manager für viel Geld einzustellen, die das Unternehmen mit großen Summen gestalten können. Stattdessen müssen sich die Gründer sehr viele Gedanken machen, welche Ausgaben zwingend notwendig sind, und wie auf schnellstem Wege Gewinn erwirtschaften.

Die zeitlosen sieben Grundsätze für das Bootstrapping legte Amar Bhide 1992 im Harvard Business Review fest:

- Schnell mit dem operativen Geschäft anfangen
- Zu Beginn hauptsächlich Projekte, die schnelle Einnahmen bringen und einen zeitnahen Break-Even haben
- Es ist außerdem wichtig, Produkte anzubieten, die für die Kunden einen Wert schaffen und konkurrierende Produkte im besten Fall verdrängen. Allerdings ist es schwieriger, die langfristigen Gewohnheiten von Menschen beim Kauf von zum Beispiel Marmelade zu verändern. Bei Gütern mit höherem Wert ist es einfacher, da hinter den Entscheidungen mehr Überlegungen stecken.
- Ein Team aus absoluten Profis ist zum Anfang eher unrealistisch, da dir die finanziellen Mittel nicht zur Verfügung stehen ein Team zu beschäftigen. Auch sonst musst du dich von der Vorstellung verabschieden, Top-Personal anzuziehen. Du bist erstmal nur eines von vielen Start-Ups.



- Schnelles Wachstum ohne Rücksicht auf Konsequenzen sollte besonders als Bootstrapper nicht dein Ziel sein. Viele Start-Ups wachsen zu schnell und schaffen es anschließend nicht mehr, ihre Aufgaben und Herausforderungen zu bewältigen.
- Als Bootstrapper solltest du dich obendrein nicht direkt um deinen Unternehmenswert oder andere größere Ziele kümmern, sondern dich erstmal darum kümmern Einnahmen zu generieren, um deine Lage zu festigen.
- Wenn du irgendwann doch einen Bankkredit aufnehmen möchtest, solltest du alle Bücher und Aufzeichnungen so vorbereiten, dass die Bank deine Kreditwürdigkeit direkt erkennt. ^[1]

Förderung (Staatlich, Hochschule, Wettbewerbe)

Eine weitere Finanzierungsmöglichkeit ergibt sich aus den Angeboten vom Staat, von Hochschulen und Wettbewerben. Hierbei ist es oft erwünscht, dass das Unternehmen etwas zur Gesellschaft beiträgt, indem es zum Beispiel besonders nachhaltig oder sozial ist. Diese Finanzierungen sind allerdings nur selten ausführlich und können in der Regel als Bonus betrachtet werden. Dennoch sind die immateriellen Aspekte einer solchen Finanzierung nicht zu vernachlässigen. Das Gewinnen in einem Wettbewerb oder einer öffentlichen Ausschreibung bringt eine Menge Ansehen mit sich und kann sowohl Kunden als auch Investoren und mögliches Personal auf das Unternehmen aufmerksam machen. Bei dieser Möglichkeit ist davon auszugehen, dass im Gegenzug keine Unternehmensanteile abgegeben werden müssen, und keine verzinsten Rückzahlungen anfallen, womit die Finanzierung quasi ohne Gegenleistung erfolgen.

Abgabe von Unternehmensanteilen

Anders als bei Förderungen durch den Staat, Hochschulen oder Wettbewerben werden bei den folgenden Finanzierungswegen Unternehmensanteile abgegeben. Wie groß der abzugebende Anteil ausfällt, ist von den jeweiligen Investoren abhängig.

Akzeleratoren

Akzeleratoren übernehmen nicht nur die Finanzierung, sondern kümmern sich in der Regel auch noch um das Netzwerk und die ersten Schritte bis zur Gründung. Dieses Modell eignet sich besonders für Unternehmen, die noch ganz am Anfang stehen und zu dieser Zeit mehr Sicherheit haben wollen. Im Gegenzug werden Anteile an die Akzeleratoren abgegeben. Wenn du zu diesem Thema mehr Informationen haben willst, solltest du in unserem Artikel über [Akzeleratoren](#) nachschauen.

^[1] [Bootstrapping](#)

Business Angel

Business Angel können sowohl Einzelpersonen als auch Unternehmen sein, die in der Regel sehr früh in das Start-Up investieren. Sie haben meist eine besondere Verbindung zum Start-Up, indem sie entweder selbst in der Branche tätig waren oder Kontakte in diesem Bereich



haben. Deswegen investieren sie überwiegend nicht nur in Start-Ups, sondern unterstützen die Gründer:innen auch mit Know-How und Kontakten. Da sie direkt nach Familie und Freunden und vor Venture Capitals investieren, fallen ihre Renditen sehr unterschiedlich aus. Dies liegt daran, dass sich die Projekte noch in der Anfangsphase befinden und es schwierig ist, den weiteren Verlauf zu kalkulieren. Wenn du keinen aus deiner Branche oder deinem Umfeld kennst, kannst du auch im Internet nach einem geeigneten Business Angel suchen. ^[1]

Venture Capital

Venture Capital können ebenfalls Einzelpersonen, als auch Unternehmen sein, die früh in das Unternehmen investieren. Allerdings bringen VCs primär nicht unbedingt Wissen oder Kontakte in der Branche mit, sondern sind lediglich an Profit interessiert. Aus diesem Grund in Verbindung mit dem hohen Risiko investieren sie meist in mehrere Start-Ups, um ihr eigenes Investitionsrisiko zu minimieren. Die abzugebenden Anteile an Venture Capitals sind in der Regel auch sehr hoch, weswegen du diesen Schritt gut überlegen solltest. Mehr zum Thema Venture Capital und welche KPIs für diese besonders wichtig sind, liest du hier.^[1]

Anteile behalten

Wenn du zusätzliches Kapital benötigst, aber unter keinen Umständen Anteile abgeben möchtest, solltest du dir überlegen, die folgenden Möglichkeiten zu nutzen. Allerdings kann es auch bei einer Investition eines Venture Capitals möglich sein, im weiteren Verlauf Anteile zurückzukaufen.

Bekannte und Familie (FFF)

Die finanzielle Unterstützung durch Family&Friends geschieht vorwiegend direkt zum Beginn deiner Tätigkeit und ist nicht mit der Abgabe von Anteilen, sondern größtenteils nur mit der späteren Rückzahlung verbunden. Allerdings solltest du beachten,

^[1] [Business Angel](#)

^[1] [Venture Capital](#)

dass bei dieser Form der Finanzierung nicht nur dein unternehmerischer Erfolg, sondern auch private Beziehungen auf dem Spiel stehen. ^[1]

Crowdfunding

Das Internet hat das Prinzip des Crowdfundings sehr effektiv gemacht, weswegen es vor allem in Amerika sehr beliebt ist. Gründer:innen nutzen eine Plattform im Internet, um sich und ihr Unternehmen vorzustellen und um finanzielle Unterstützung zu bitten. Der Zielbetrag, so-



wie der Verwendungszweck werden im Vorhinein klar definiert und Einzelpersonen können einen meist beliebig großen Betrag zu dem Vorhaben beisteuern. Im Gegenzug bieten die meisten Gründer:innen allerdings keine Anteile an, sondern lediglich kleine Vorteile im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell, wie zum Beispiel vorzeitige Zugänge zu Angeboten. Allerdings können die unterstützenden Personen auch nur durch persönliche Beweggründe dazu motiviert sein, die Idee mitzufinanzieren, ohne weitere Vorteile zu haben. Wenn du eine revolutionäre Idee hast, die einen Markt verändern oder sogar schaffen kann, solltest du eher nicht auf diese Finanzierungsmöglichkeit zurückgreifen, da deine Idee öffentlich präsentiert wird. ^[1]

Bankkredit

Eine der bekanntesten Möglichkeiten, seine Unternehmung zu finanzieren, ist der Bankkredit. Allerdings ist dieser für junge Selbständige sehr selten erreichbar. Banken wollen in der Regel ein extrem niedriges Risiko bei der Kreditvergabe eingehen und sind besonders bei unerfahrenen Gründer:innen eher zurückhaltend. Damit du von deiner Hausbank als kreditwürdig eingestuft werden kannst, musst du von deiner fristgerechten Zahlungsfähigkeit überzeugen, Sicherheiten bieten und einen makellosen Businessplan, inklusive Liquiditätsplan, vorlegen. ^[1]

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

^[1] [Family&Friends](#)

^[1] [Crowdfunding](#)

^[1] [Bankkredit](#)

1.11 Businessplan

Was ist der Businessplan

Der Businessplan umfasst das gesamte Unternehmenskonzept inklusive Geschäftsidee, Einschätzung der Wettbewerbssituation, Marketingstrategie, Unternehmensorganisation und der Finanzplanung in Form des Liquiditätsplanes. Der Umfang des Dokumentes und die ausführliche Recherche zieht nach sich, dass man sich für das Verfassen mehrere Wochen bis Monate Zeit nehmen sollte. Das Ergebnis wird schlussendlich auch nicht auf eine DIN A4 Seite passen, sondern vermutlich bis zu 100 Seiten beinhalten. Aufgrund des Umfangs sollte die Leserführung nicht vernachlässigt werden, ein Inhaltsverzeichnis ist Pflicht. Gerade für neue Unternehmer ist der Aufwand immens, sorgt aber gleichzeitig dafür, dass man sich mit seinem Business von vorne bis hinten auseinandersetzt und mögliche Risiken bedenkt. Der Businessplan wird sowohl für das Überzeugen von Investoren als auch für das Erhalten von Fördermittel benötigt.

Aufbau

Der Aufbau besteht grundsätzlich aus zwei Teilen:

Der Zahlenteil

- Kosten
- Umsätze

Beides sollte je nach Bedarf ungefähr 36 Monate im Voraus angegeben werden. Aus diesen beiden Punkten ergeben sich später nicht nur der Liquiditätsplan, sondern auch der Gesamtkapitalbedarf und die passende Finanzierung.

Lyrischer Teil

Der lyrische Teil umfasst in der Regel folgende Punkte und ist 20 bis 50 Seiten lang.

- Personen (Geschäftsführer, Partner usw.)
- Produkt (Genaue Beschreibung eventuell auch für Dienstleistungen)
- Organisation (Standort/Rechtsform)
- Zielgruppe
- Markt
- Marketing
- Mitbewerber
- Personalsituation ^[1]

^[1] Aufbau

SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)-Analyse

Wenn es für den Zweck des Businessplanes notwendig ist, empfiehlt sich eine SWOT-Analyse. Diese kann besonders für einen selbst hilfreich sein, um sich noch einmal Risiken und Schwächen vor Augen zu führen. Hierbei ist es oft nützlich, einen externen Beobachter zuzuziehen, um nicht voreingenommen zu sein oder seine Lage falsch einzuschätzen.

Anhang

Der Anhang sollte sämtliche relevante Dokumente enthalten. Dazu zählen Lebenslauf, Verträge, Gewerbeanmeldung und eventuell Anträge für Banken und Finanzamt. ^[1]

Was ist zu beachten?

Beim Erstellen des Businessplans sollte man besonders darauf achten, wer der Adressat ist. Es ist durchaus offensichtlich worin der Unterschied zwischen einem Businessplan für einen selbst und für einen externen liegt (evtl. weniger formell, offener usw.). Aber wo liegt zum Beispiel der Unterschied zwischen einem Businessplan, der einem Investor vorgelegt werden soll oder einem, um einen staatlichen Zuschuss zu erhalten. Während der Investor primär an den ROI (Return on Invest) interessiert ist und davon überzeugt werden muss, dass er sein Geld gut investiert, muss die Agentur für Arbeit hauptsächlich davon überzeugt werden, dass man Geld zur sozialen Absicherung braucht und es sich bei der Unternehmung um eine gut durchdachte Angelegenheit handelt. Der grundlegende Unterschied liegt in der Bewertung der eigenen Lage und dem Prognostizieren künftiger Zahlungen. Wichtig ist es zu erwähnen, dass man keine grundlegend falsche Zahlen benutzen, sondern lediglich etwas optimistischer oder pessimistischer bewerten sollte. ^[1]

Das Verfassen

Entweder verfasst man den Businessplan nach ausgiebiger Recherche selbst und investiert sehr viel Zeit und weniger Geld. Inspiration und Vorlagen findet man oft kostenfrei im Internet. Diese sollten aber nicht ohne weiteres kopiert werden, sondern gründlichst geprüft werden. Andererseits kann man für ein gewisses Entgelt das Verfassen des Businessplanes auch an Agenturen abgeben. ^[1]

^[1] [Anhang](#)

^[1] [Allgemein](#)

^[1] [Verfassen](#)

Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Businessplan nicht nur externe überzeugen soll, sondern auch Dir als Gründer einen Überblick liefert. Es gilt auf jeden Fall herauszufinden, für wen der Businessplan verfasst worden ist und worauf es für den jeweiligen Adressaten ankommt. Der Umfang des Schriftstückes und die ausgiebigen Recherchen sind sehr umfangreich, lohnen sich aber.

1.11.1 Liquiditätsplan

Begriffsklärung

Die Liquiditätsplanung dient der Erfassung und Bewertung des Geldflusses und der Zahlungsfähigkeit in zukünftigen Perioden (Jahre/Monate), wobei der zeitliche Aspekt der einzelnen Ein- und Ausgänge unter besonderer Beobachtung gestellt wird. Dies ist von besonderer Wichtigkeit, da durch eine falsche zeitliche Annahme der Liquiditätsplan nicht wirksam ist. Da anhand der Liquiditätsplanung auch das Risiko eingeschätzt werden kann, wie weit man wann von einer ausreichenden Liquidität entfernt ist, lässt das Aufstellen eines solchen Plans viele Unternehmer besser schlafen. ^[1] Aber wer sollte sich um die Liquiditätsplanung kümmern? Für Unternehmer, die sich Fremdkapital besorgen wollen, kann ein sorgfältiger und authentischer Liquiditätsplan helfen mögliche Investoren zu überzeugen, in das Unternehmen zu investieren. Des Weiteren ermöglicht es Selbstständigen die Zukunft ihres Unternehmens mit größerer Ruhe und mehr Sicherheit zu planen. Es lässt sich zusammenfassen, dass jede:r Selbständige:r, der einen Überblick über künftige Zahlungsflüsse behalten will, vom Aufstellen einer Liquiditätsplanung profitiert.

Liquiditätsplanung aufstellen

Um den Liquiditätsplan aufzustellen, ist es erforderlich, die Ausgangswerte der Liquidität zu bestimmen, indem man aktuelle Kassen- und Kontobestände prüft. Die konstanten Geldflüsse des Unternehmens können in die künftigen Perioden mit ihrem möglichst exakten Zeitpunkt übertragen werden und bilden die Grundlage. Daraufhin werden weitere Annahmen gemacht, die den Zeitpunkt, die Richtung (abfließend oder zufließend) und die Höhe der Geldströme prognostizieren.

^[1] Definition

Da das Prognostizieren der kommenden Geldströme die Liquiditätsplanung maßgeblich beeinflusst, ist es besonders wichtig, dass die

Einschätzung eher zu pessimistisch, als zu optimistisch ausfallen. Außerdem müssen sie auf berechenbaren Faktoren basieren, wie zum Beispiel der eigenen Produktionsgeschwindigkeit oder der Zahlungsgeschwindigkeit von Kunden. Ein Restrisiko kann hierbei nicht ausgeschlossen werden, weshalb das pessimistische Schätzen beachtet werden sollte. ^[1] Aufstellen lässt sich der Liquiditätsplan mit einer selbstentworfenen Excel Tabelle oder mit einer dieser kostenlosen Vorlagen verschiedener Anbieter:

Liquiditätsplan	Perioden A	Periode B
Anfangsbestand		(Endbestand Periode A)
Einzahlung A		
Einzahlung B		
Summe Einzahlungen		
Auszahlung A		
Auszahlung B		
Summe Auszahlungen		
Endbestand Periode A		

- [Weclapp](#)
- [IHK SH](#)
- [Controllerspielwiese.de](#)

Bewertung des Liquiditätsplans

Es ist selbstverständlich, dass eine geringe oder gar negative Liquidität nicht wünschenswert ist. Darüber hinaus sollte eine Liquidität erreicht werden, die die folgenden drei Perioden im Falle ausbleibender Einnahmen sichert. Sollte dies nicht der Fall sein, müssen die Probleme gefunden und die Faktoren optimiert werden. Offensichtliche Lösungsansätze sind erneute Prüfung der Aufgabenstellen, aber auch das Beschaffen einer größeren Menge an Fremdkapital. Allerdings kann man auch versuchen die Zeitpunkte der eingehenden Zahlungen durch Skonti zu beeinflussen. Neben der zu geringen Liquidität ist eine zu hohe Liquidität dauerhaft ebenfalls nicht hilfreich. Dies liegt nicht nur an einem konstanten Wertverlust bedingt durch Inflation, sondern auch an der Betrachtung der möglichen Investitionsoportunitäten (Fonds, Sparpläne usw.). In diesem Fall ist es ratsam, die Liquiditätsrate durch Investition ins eigene Unternehmen zu mindern. Hierbei ist sowohl das Wachstum, als auch die Optimierung des Unternehmens in Betrachtung zu ziehen. ^[1]

^[1] [Liquiditätsplan aufstellen](#)

^[1] [Bewertung](#)

1.11.2 Marktanalyse

Was ist eine Marktanalyse?

Vielleicht hast du schon einmal die Empfehlung bekommen vor der Gründung eine Marktanalyse durchzuführen, aber was ist das eigentlich? Eine Marktanalyse verschafft dir ein Bild über den gesamten Markt mit sämtlichen relevanten Einflussfaktoren. Hierbei ist aber zu beachten, dass manche Einflussgrößen unbekannt sind, weil der Aufwand, um an die benötigten Informationen zu kommen zu groß wäre. Zudem musst du in der Regel selbst entscheiden, welche Parameter für deinen Markt relevant sind.

Im folgenden Artikel erklären wir dir außerdem, welche Vorteile eine Marktanalyse hat, wie sie durchgeführt wird, und welche Fehler du vermeiden solltest. Es ist zu beachten, dass du besonders bei Prognosen niemals hundertprozentig richtig liegen wirst, da selbst isolierte Märkte und Nischen von politischen und gesellschaftlichen Auswirkungen beeinflusst werden. Diese sind allerdings zu komplex, um sie sicher wiedergeben zu können.

Im folgenden Artikel erklären wir dir außerdem, welche Vorteile eine Marktanalyse hat, wie sie durchgeführt wird, und welche Fehler du vermeiden solltest. Es ist zu beachten, dass du besonders bei Prognosen niemals hundertprozentig richtig liegen wirst, da selbst isolierte Märkte und Nischen von politischen und gesellschaftlichen Auswirkungen beeinflusst werden. Diese sind allerdings zu komplex, um sie sicher wiedergeben zu können.

Die größte Herausforderung besteht darin, Daten und Informationen zu sammeln und realistische Annahmen zu treffen. Für die Datenakquise kann es sich lohnen auf kostenlose Seiten, wie zum Beispiel [Statista](#) zurückzugreifen.

Pessimistisch zu prognostizieren kann dich zwar davor schützen zu scheitern, allerdings solltest du dich nicht von jedem Risiko abhalten lassen. Besonders während des Studiums ist die Fallhöhe eher gering, was auch aus unseren [Gründerviews](#) hervorgeht. ^[1]



^[1] [Allgemeines](#)

Warum sollte man eine Marktanalyse durchführen?

Businessplan

Um präzisere Prognosen für deinen Businessplan aufzustellen, solltest du vorher auf jeden Fall den Markt analysieren. Besonders für die realistische Skalierung des Angebotes ist es erforderlich, sich mit dem Markt zu beschäftigen.

Auf mögliche Investoren macht es zudem einen wesentlich besseren Eindruck, wenn du vermitteln kannst, dass du dich ausgiebig mit dem Markt beschäftigt hast. Was du außerdem noch beim Businessplan beachten musst, liest du [hier](#).



Konkurrenz

Für das operative Geschäft und die Angebotspolitik ist es wichtig, sich auch über das Verhalten und die Voraussetzung der Konkurrenz zu informieren. Welche Schwachstellen hat das angebotene Produkt der Konkurrenz? Was kannst du besser als deine Wettbewerber? Wie kannst du dich positiv abheben? Diese und weitere Fragen solltest du dir stellen.

Zielgruppe

Du solltest überdies genau wissen, wen du mit deinem Produkt ansprechen willst. Das entscheidet maßgeblich darüber, wie du dein Marketing gestaltest und in welchen Bereichen sich deine Preise bewegen können. Hierbei können neben den offensichtlichen Faktoren wie Alter und Geschlecht auch Interessen und Gewohnheiten von Bedeutung sein. Wenn deine Zielgruppe bestimmte Webseiten besucht, kann es zum Beispiel sinnvoll sein, auf diesen Seiten Werbung zu schalten. Allerdings wirst du wahrscheinlich bereits erkannt haben, dass die Datengewinnung eine Herausforderung darstellen kann.

Wie wird eine Marktanalyse durchgeführt?

Marktvolumen

Um dein Marktvolumen überhaupt eingrenzen zu können, musst du vorerst für dich definieren, in welcher Branche du dich befindest. Auch hierbei kann es nicht schaden, wenn du möglichst genau arbeitest. So kann es sein,

dass die Gastronomiebranche in deinem Dorf wesentlich schwächer ist, als im deutschen Durchschnitt. Wenn du deine Produkte allerdings übers Internet verbreitest, gilt es den Markt innerhalb der Branche zu definieren. Das Marktvolumen lässt sich konkret berechnen, indem die Anzahl der Käufer mit der Menge an Käufen pro Person und den jeweiligen Preisen multipliziert wird. ^[1]



Marktpotenzial

Grundsätzlich lässt sich die Formel für das Marktpotenzial von der Berechnung des Marktvolumens ableiten. Hierbei wird die Anzahl der **möglichen Käufer** mit der Menge an **möglichen Käufen** pro Person und den jeweiligen Preisen multipliziert. Wie schon beim Marktvolumen ist es notwendig den Markt einzugrenzen. Das Potenzial der einzelnen Faktoren kann hierbei über verschiedene Wege ermittelt werden. Sowohl Umfragen in der Zielgruppe, als auch das Einholen von Expertenmeinungen sind Möglichkeiten Annahmen zu treffen. Um überhaupt die Möglichkeit zu bekommen Experten um Rat zu fragen, kommst du kaum um ein ausgeprägtes Netzwerk herum Netzwerk. Genau dafür kannst du das Institut und die Strukturen rund um den Campus nutzen. ^[1]

Wettbewerbsanalyse

Auch bei der Wettbewerbsanalyse geht es darum, möglichst viele Informationen zu sammeln. Hierbei kannst du wieder sowohl auf öffentlich zugängliche als auch über private Wege zu notwendigem Wissen kommen.

Nachdem du allgemeine Informationen gesammelt hast, solltest du deine potenziellen Mitbewerber weiter einschätzen. Hierfür eignet sich eine SWOT-Analyse am besten. Anschließend kann es sein, dass sich bestimmte Unternehmen als größere Konkurrenz als andere erweisen. Diese solltest du noch weiter analysieren. Was sind die Unique-

^[1] Marktvolumen

^[1] Marktpotenzial

Selling-Points der Konkurrenz? Wie schaffen sie es, ihr Produkt erfolgreich zu vermarkten? Allgemein: Was kannst du besser machen? In welchen Bereichen musst du der Konkurrenz voraus sein, um erfolgreich am Markt zu agieren. Außerdem kannst du dich auch von anderen Märkten inspirieren lassen. Wenn dein Geschäftsmodell auch auf anderen Märkten (zum Beispiel im Ausland) funktioniert, kannst du daraus auch wertvolle Informationen ziehen.^[1]

1.12 Akzeleratoren

Akzeleratoren

Akzeleratoren werden oft von Konzernen oder größeren Interessenten ins Leben gerufen, um Start-Ups durch die ersten Wochen zu helfen. Das Angebot besteht in der Regel nicht nur aus finanzieller Unterstützung, sondern auch aus zur Verfügung gestellter Expertise. In mehreren Wochen oder Monaten werden Programme von den Start-Ups durchlaufen. Meist werden in dieser Zeit sowohl Büroräume als auch Beratungen in Bereichen wie Teambuilding, Finanzen, Steuern und Recht durchgeführt. Einige Anbieter stellen ganze Seminare und Kurse zur Weiterbildung für Themen, wie zum Beispiel Buchhaltung zur Verfügung.^[1]

Inkubatoren

Inkubatoren ähneln Akzeleratoren in vielen Hinsichten, sind aber oft enger mit dem Start-Ups verbunden und verteilen größere Geldsummen. Im Gegenzug dazu müssen aber häufig höhere Unternehmensanteile abgegeben werden.

Worin liegen Unterschiede

Wie weit die Geschäftsidee ausgereift sein muss, um in ein Programm aufgenommen zu werden, ist je nach Anbieter unterschiedlich. Auch die Dauer variiert von wenigen Wochen bis zu einem ganzen Jahr. Des Weiteren sind Akzeleratoren oft branchenorientiert angeordnet. So gibt es für die Tech-, Medizin-, oder Hardwarebranche spezialisierte Anbieter, die in ihren Bereichen über ein großes Netzwerk verfügen. Ein weiterer Unterschied liegt bei der Natur des Anbieters. Während Akzeleratoren von großen Konzernen oft Anteile der Start-Ups haben wollen, sind staatlich geförderte Programme weniger gewinnorientiert, sondern hoffen meist lediglich auf die Ansiedlung des Start-Ups in ihrer Region.

^[1] Wettbewerbsanalyse

^[1] Allgemeines

Einige Anbieter in der Übersicht

Im Folgendem werden mehrere Akzeleratoren aufgeführt, wobei die Reihenfolge keinesfalls wertend ist. ^[1]

APX

Der Akzelerator APX wird gemeinsam vom Axel-Springer Verlag und Porsche geführt arbeitet mit jungen Start-Ups zusammen und haben ihren Sitz in Berlin. Die Motivation ist es nicht nur Europas führender frühphasen Venture-Capital Geber zu werden, sondern auch hohe Renditen für die Investoren zu erwirtschaften. Der Slogan „Early-stage Investor. Long-term partner.“ lässt außerdem auf eine nachhaltige Kooperation schließen. Die intensiven Programme sind in der Regel auf 3 Monate ausgesetzt. Die Start-Ups erhalten Anfangs in der Regel 50.000€ für 5% der Unternehmensanteile und haben später die Möglichkeit mit bis zu 500.000€ Unterstützt zu werden.

1st Mover

1st Mover ist ebenfalls ein bekannter Deutscher Inkubator mit finanziellen Zuschüssen von bis zu 100.000€ pro Teilnehmer. Das Düsseldorfer Unternehmen hat sich hauptsächlich auf digitale Geschäftsmodelle konzentriert, wobei auf der Website auch Betreuung in anderen Sektoren angeboten werden. Sie bieten neben grundlegender Beratung auch Mentoring und Netzwerke Des Weiteren konzentrieren sich 1st Mover auf die Suche und Vermittlung geeignet.

Hub:raum

Hubraum ist ein Inkubator der Telekom und bietet seit 2012 Coworkingplätze, Finanzierungen und mehr. Besonders zum Beginn stach der Ansatz des Coporates, Start-Ups mit bis zu 300.000€ zu finanzieren, heraus. Unternehmen wie Relayr und Blinkist wurden durch den Inkubator ebenfalls unterstützt. Aktuell hat das Unternehme aber mehr und mehr mit Konkurrenz zu kämpfen und sich daraufhin neu ausgerichtet. Mittlerweile werden Investments in Höhe von 1 mio € gemacht und Start-ups unterstützt, von deren Ideen die Telekom profitieren kann, wobei besonders die Netzentwicklung im Vordergrund steht.

Gateway 49

Gateway 49 ist der wichtigste regionale Akzelerator für Lübeck und Schleswig-Holstein und wird von EU-Geldern, dem Bund und dem Land unterstützt. Durch die Zusammenarbeit mit Unterstützern wie Dräger, Possehl aber auch der Uni- und Th-Lü-

^[1] Übersicht

beck kann Gateway 49 mit einem starken Netzwerk überzeugen. Neben finanzieller Hilfe von bis zu 30.000€ pro Jahr ist ein weiterer Vorteil, dass im Gegenzug keine Anteile abgegeben werden müssen und trotzdem enge Betreuung und Unterstützung geboten wird. Jedes Jahr werden 15 Start-Ups nach dem Bewerbungsverfahren gewählt, von denen 10 Teams das Early Stage Programm und 5 das Later Stage Programm durchlaufen.

German Accelerator

Neben herkömmlichen Akzeleratoren gibt es auch einige mit besonderen Angeboten, wie zum Beispiel der German Accelerator. Der Akzelerator spezialisiert sich auf deutsche Start-Ups, die sich in den USA oder Asien etablieren wollen und wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) finanziert. Ziel des Akzelerators ist es deutsche Start-Ups fit für den amerikanischen und asiatischen Markt zu machen. Die Start-Ups profitieren nicht nur von 10 Jahren Erfahrung, sondern auch von mehr als 500 Teilnehmern, die insgesamt ca. 5 Milliarden USD erhielten und somit über ein ausgebautes Netzwerk verfügen. Die internationalen Büros liegen im Silicon Valley, New York und Singapur.

1.13 Standort

In Zeiten von zahlreichen Online-Geschäftsmodellen, die auf den ersten Blick losgelöst von Standortfaktoren funktionieren, stellt sich die Frage, ob der genaue Standort für das eigene Unternehmen überhaupt relevant ist. Diese Frage ist allerdings zu komplex, um sie pauschal zu beantworten, weswegen du dir bewusst machen musst, welche Faktoren kritisch für dein Unternehmen sind. Selbst wenn dein Geschäft aus digitalen Dienstleistungen besteht, kannst du dir Gedanken machen, an welchem Ort du steuerliche Vorteile hast.



Was gibt es zu beachten?

Bei der Standortanalyse sind unzählige, teils individuelle, Faktoren und Parameter zu berücksichtigen. Damit du diese übersichtlicher und entscheidungsorientierter anordnen kannst, empfiehlt es sich eine SWOT-Matrix zu entwerfen.

Hierbei solltest du die Faktoren in folgende Kategorien einteilen:

- Strengths (Stärken)

- Weaknesses (Schwächen)
- Opportunities (Chancen)
- Threats (Risiken)

Aber welche konkreten Aspekte sind für dich überhaupt relevant? Wie bereits erwähnt, ist diese Frage nur individuell zu beantworten. Trotzdem findest du hier eine allgemeine Übersicht über die Faktoren:

Finanzielle Vorteile

Du solltest bei der Wahl des Standortes durchaus berücksichtigen, wie der Gewerbesteuerhebesatz in deiner Region ausfällt und, ob es anderweitige Abgaben gibt, die du zu bezahlen hast. Außerdem kann es für junge Start-Ups interessant sein, wie viele Fördergelder der jeweilige Standort pro Periode zur Verfügung hat. Die finanziellen Vorteile müssen aber nicht nur von staatlicher Seite kommen, sondern können auch aus der eigenen Branche über Akzeleratoren oder andere Innovationsfonds kommen.

Branchenpräsenz

Die Branchenpräsenz hat neben den finanziellen Aspekten auch den Vorteil, dass man auf vorhandene Infrastrukturen zurückgreifen kann. Wer beispielsweise im Bereich der maritimen Technik tätig ist, findet am Standort Hamburg natürlich mehr Konkurrenten, aber auch mehr Informationen und Kontakte, die einem kurz- oder langfristig helfen können. Dennoch kann es passieren, dass eine zu hohe Branchenpräsenz den Markt bereits übersättigt und die Konkurrenz zu groß ist. Genau dieser Zwiespalt zwischen Vorteil durch Informationsstruktur und Übersättigung durch Konkurrenz zeigt, wie individuell die Faktoren und Situationen zu gewichten sind.

Lage

Besonders wenn das Geschäftsmodell mit dem physischen Vertrieb oder allgemein mit physischen Produkten zu tun hat, solltest du dir darüber im Klaren sein, wie gut der Standort angebunden ist. Während für den Einzelhandel eine viel frequentierte Fußgängerzone genau

das Richtige ist, müssen sich Unternehmen mit einem internationalen Kundenstamm darum kümmern, dass der Standort gut angebunden ist. Wo ist der nächste Flughafen? Wie sehen die Autobahnanbindungen aus? Gibt es die Möglichkeit, den Seeweg zu nutzen?



Arbeitsmarkt

Durch den Fachkräftemangel sieht der Arbeitsmarkt derzeit an wenigen Orten in Deutschland wirklich rosig aus, weswegen sich auch mit dem Thema Outsourcing beschäftigt werden kann. Dennoch gibt es auch in Deutschland einige Möglichkeiten, die Personalsuche zu erleichtern. Es ist immer eine Empfehlung wert, sich in der Nähe von Ausbildungsstätten und Universitäten zu positionieren, um zukünftiges Personal besser zu erreichen.

Preisniveau

Das Preisniveau ist nicht nur für das Angebot der eigenen Produkte relevant, sondern auch für Kostenpunkte, wie Miete, Personal und Nebenkosten. Da viele Vermieter eher auf langfristige Mietverträge aus sind, sollte vorher genaustens geprüft werden, wie viel Miete langfristig vom Unternehmen getragen werden kann. ^[1]

Norddeutschland als Standort

Wie du im Artikel bereits erfahren hast, ist die Standortwahl eine wichtige Entscheidung, bei der du dich nicht zu sehr von Emotionen leiten lassen solltest. Dennoch können auch weiche Faktoren in die Entscheidung einfließen. Wenn du in deiner Heimat weitaus glücklicher bist, kannst du dies auch berücksichtigen. Doch welche konkreten Standortfaktoren spielen bei uns im Norden eine große Rolle? Ist es überhaupt noch möglich, im Norden erfolgreich zu gründen? Die Antwort lautet eindeutig ja. Trotz derzeit nur ca. 2,9 Millionen Einwohnern liegt der Anteil der Haushalte mit mehr als 50 Mbit/s bei 81,9 % (Stand 2021), was Schleswig-Holstein im Vergleich zu anderen Flächenländern den zweiten Platz einbringt. Dieser Wert ist besonders für Online-Geschäftsmodelle interessant. ^[1]

Aber nicht nur für Gründer:innen eines Online-Business ist der Standort Schleswig-Holstein interessant. Durch die geografische Lage sind sowohl die Wege ins Baltikum, als auch nach Nord- und Osteuropa extrem kurz. Der Transport von Waren kann nicht nur durch LKWs und Züge erfolgen, sondern auch durch die zahlreichen Wasserwege. Die Nähe zum Standort Hamburg ist ebenfalls ein Vorteil, der nicht zu vernachlässigen ist. Das Informationsnetzwerk „Die Deutsche Wirtschaft“ stuft Hamburg im nationalen Vergleich noch vor München auf dem ersten Platz ein. Mit 1012 Top-Unternehmen sind in der Hansestadt deutschlandweit am meisten, was auch über die Stadtgrenzen hinaus Wellen schlägt. So ist nicht nur die Infrastruktur ausgebaut, sondern auch die Chance auf lokale Kooperationen größer. ^[2] Du solltest bei der Standortwahl trotzdem

^[1] [Standortfaktoren](#)

^[1] [Internet in SH](#)

^[2] [Standort Ranking](#)

beachten, dass manche Branchen eine höhere Dichte an bestimmten Orten haben. Maritime Technik ist in Hamburg weit verbreitet, wohingegen die Automobilunternehmen in Bayern und Baden-Württemberg angesiedelt sind und sich der Finanzsektor um Frankfurt ballt.

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

2 Das Gründen

Das Gründen selbst führt durch organisatorische und bürokratische Herausforderungen bei vielen Gründer:innen zu rauchenden Köpfen. Um trotzdem den Überblick zu behalten, solltest du dich in diesem Kapitel umschaun. Neben nützlichen Informationen findest du auch Erfahrungsberichte in Form von unserem Gründerview.

2.1 Start-Up Gründerview

In



den folgenden Gründerviews berichten dir junge dynamische Gründerin aus ihrem Alltag in der Start-Up Welt. Bei einigen Themen überschneiden sich die Antworten auffällig stark und bestätigen somit gewisse Annahmen, wohingegen andere Herausforderungen extrem individuell betrachtet werden. Damit du einen besseren Überblick hast, findest du hier unseren Fragenkatalog. Komme bei Anregungen oder Verbesserungsvorschlägen gerne auf uns zurück.

- Wie/Wann kam die Idee sich selbständig zu machen?
- Womit habt ihr anfangs nicht gerechnet?
- Welche Probleme gibt es?
- Partner, Segen oder Fluch?
- Wie findet man den richtigen Partner?
- Was war bis jetzt euer Highlight?
- Was möchtet ihr Studenten mitgeben?

2.1.1 Headaid Gründerview

Intro:

Reshad Aziri gründete 2021 die Headaid GmbH und bietet den Kunden gemeinsam mit seinen Partnern einen Recovery-Drink mit zahlreichen Vitaminen, Mineral- und Mikronährstoffen. Das Produkt kann den Konsumenten auch nach ein paar Drinks zu viel am nächsten Tag dabei unterstützen leistungsfähig zu sein. Dabei will Headaid allerdings nicht einfach vom Alkoholkonsum der Kunden profitieren, sondern will auch die langfristige Gesundheit der Konsumenten fördern. Zudem spendet Headaid jährlich einen festen Teil des Gewinns an ein Suchthilfezentrum in Hamburg, um denjenigen zu helfen, die alleine nicht mehr aus der Alkoholsucht schaffen.

In der Zukunft sieht sich Headaid nicht nur bei Recovery-Drinks, sondern auch bei der Optimierung anderer Produkte, die das Wohlbefinden und die Gesundheit der Konsumenten fördern.

Wann kam die erste Idee sich selbständig zu machen?

„Es ist wichtig zu verstehen, dass zuerst die Idee und dann der Weg dahin kommen sollte. Vielleicht hat man auch manchmal den Wunsch nach Freiheit und Selbständigkeit, woraufhin man die Idee sucht. Das ist wesentlich schwieriger. Es kann passieren, dass man das Interesse schneller verliert, weil das Hauptziel nur die Selbständigkeit ist. Bei mir kam zum Glück erst die Idee und danach die Frage, wie ich die Idee auf den Markt bringen kann. Man muss sich dann selbständig machen, um das Produkt auch anzubieten. Die Idee kam circa 2018 und die Selbständigkeit beziehungsweise die Gründung der Firma dann 2021.“

Gab/ gibt es Herausforderungen?

„Die erste Herausforderung kam nach der Erkenntnis, dass ich für die Umsetzung ein Team brauche. Dann muss ich schauen, wen ich in meinem Kreis und meinem Netzwerk habe und ob diese Personen überhaupt Interesse haben. Das war definitiv die erste Herausforderung. Die größte Herausforderung ist es aber einen Produzenten zu finden, wenn man zur Anfangszeit nicht sehr viel Kapital hat (GmbH Mindeststammkapital: 25.000 €), da es natürlich um die Skalierbarkeit geht. Eben halt einen Produzenten zu finden, der qualitativ und zuverlässig arbeitet.“

Womit habt ihr zu Beginn nicht gerechnet?

„Wir hätten tatsächlich nicht damit gerechnet, dass es so schwierig wird, einen Produzenten zu finden und dass die Preise dann so hoch sind. Wir haben nicht damit gerechnet, dass wir circa ein Jahr brauchen, um einen Produzenten zu finden. Womit wir im positiven nicht gerechnet haben war, dass wir mit einer freiberuflichen Werbetexterin

und Marketingfachfrau zusammengearbeitet haben und später zu einem Team zusammengewachsen sind. Und dass wir daraufhin gemeinsam verschiedenen Wettbewerbe gewonnen haben."

Was sind die Vor- und Nachteile von Geschäftspartnern?

„Das hängt ganz von dem Bereich ab, in welchem man sich selbständig macht. Wenn du irgendwas machst, zum Beispiel im Dienstleistungsbereich, was du alleine stemmen kannst, dann würde ich jedem empfehlen es selber zu machen. Wenn du aber etwas hast, wo du dich um das Marketing, die Rezepturenentwicklung, das Design, Social Media und Finanzen kümmern musst, dann brauchst du in der Regel einen Partner. In diesem Fall ist ein Partner außerdem gut, weil man sich nicht nur den Erfolg, sondern auch das Risiko und die Lasten teilt.“

Was waren bisher die schönsten Momente?

„Das erste Highlight war, dass wir den Platzhirschpreis in der Kategorie Senkrechtstarter bei einem Marketingwettbewerb gewinnen konnte. Wir hätten nicht damit gerechnet, dass es klappt, bevor wir auf den Markt gekommen (Februar 2020)sind. Das hat uns dann dementsprechend auch gepusht, die Idee weiterzuverfolgen. Der Push hat uns auch Hoffnung gegeben, die Coronazeit auszustehen und weiterzumachen. Ein weiteres Highlight war auf jeden Fall auch, dass es nach dem Markteintritt so gut lief und ein Hype da war.“

Was kannst du Student:innen mitgeben, die mit dem Gedanken spielen zu gründen?

„Wenn die eigene Idee schnell umgesetzt werden muss, dann kann man das definitiv neben dem Studium machen. Das hängt generell aber auch stark von der Persönlichkeit des Menschen ab. Manche Menschen brauchen viel, damit es läuft. Wenn diese nur das Studium hätten, würde es diesen schnell alles zu monoton werden. Das heißt, dass sich die Dinge auch gegenseitig unterstützen, trotz der Tatsache, dass man etwas mehr Stress hat. Mich persönlich hat die Selbständigkeit auch gefordert schneller zu studieren, weil ich wusste, dass ich fertig werden muss. Ich sehe auf jeden Fall kein Problem, sich während des Studiums selbständig zu machen. Wenn man Lust hat und motiviert ist, sollte man die Erfahrung auf jeden Fall sammeln. Man sollte aber auch seine Grenzen kennen, nicht verbissen sein, trotzdem sein Bestes geben und am Ende soll es dann entweder klappen oder halt nicht.“

Wie konnte dir die THL helfen?

„Auf jeden Fall. Der Gründercube war auf jeden Fall ein ausschlaggebender Punkt bei der Entscheidung nach der Hochschule. Welche Firma kann sich denn leisten, die Meinung von Professoren einzuholen? Die Beratung ersetzt natürlich keine Rechtsberatung, aber du kannst dir trotzdem nützliche Informationen herausziehen und ein Netzwerk nutzen, welches über Jahre von anderen Leuten aufgebaut worden ist. Ich konnte da sehr viel mitnehmen, sei es, dass man sich für Wettbewerbe angemeldet hat oder dass einem Firmen empfohlen worden sind. Durch den Mittwochtreff lernt man auch spannende Leute, wie zum Beispiel Patentanwälte oder Personen von der IB-SH (Investitionsbank Schleswig-Holstein). Das ganze Konstrukt rund um die TH bietet einem sehr viel, vor allem auch Kontakte von Menschen, die sich ein Netzwerk über 30 Jahre Berufserfahrung [hinweg] aufgebaut haben.

Was können wir mitnehmen?

- Man sollte das Gründungsnetzwerk und die Angebote rund um die THL nutzen.
- Man sollte am Ball bleiben.
- Selbständigkeit und Studium schließen sich nicht aus, sondern können einander fördern.
- Wenn der Aufwand zu groß wird, sollte man sich Partner suchen.

2.1.2 Land&Sea

"Wir wollen was für die Umwelt und unsere Mitmenschen tun und dadurch nicht reich werden." - Doro&Sophie (Land and Sea UG (haftungsbeschränkt))

Intro

Nachdem Doro schon längere Zeit am Projekt Land&Sea arbeitete und Unterstützung suchte, schloss sich ihr Sophie an. Sophie selbst hatte bereits 2020 Erfahrung mit dem Gründen einer Backoffice-Assistenzfirma sammeln können.

Bevor Sie gemeinsam Land & Sea UG gründeten, durchlief das Projekt verschiedene Förderprogramme und wurde mit der Zeit geformt. Ziel der beiden Kielerinnen ist es, eine nachhaltige Yogamatte aus verschlissenen Neoprenanzügen zu produzieren. Warum das gar nicht so einfach ist und was die beiden bis jetzt am meisten begeistert hat, erfährst du im Folgendem.



Wann kam die Idee, sich selbstständig zu machen?

Doro: „Ich hatte schon immer Lust was Eigenes zu machen, wofür man richtig brennt und auch die Motivation hat von Morgens bis Abends zu arbeiten. Ich selber habe das Projekt nicht gegründet, sondern bin in einer Phase dazu gekommen, in der sich das ganze Team stark gewandelt hat. Und als sich für mich die Möglichkeit ergeben hat, habe ich die Chance ergriffen.“

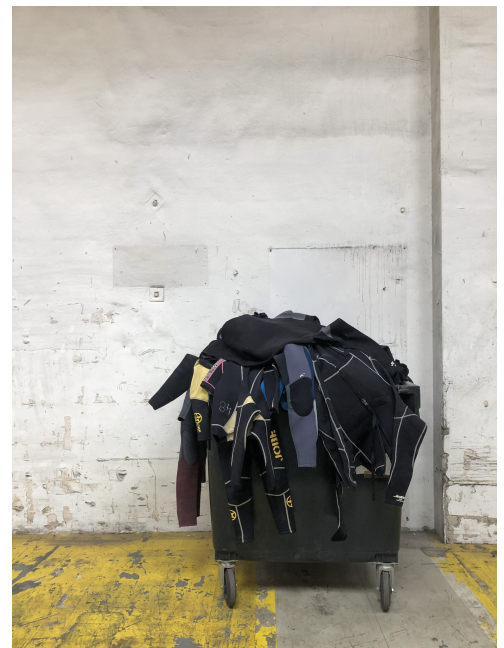
Sophie: „Ich bin schon vor dem Projekt als Einzelunternehmerin selbstständig gewesen, was für mich die Hürde etwas verkleinert hat. Ansonsten kann ich nur bestätigen, dass man sich selbst auch mal austestet und was Eigenes machen will. Außerdem ist man in der Selbständigkeit auch wesentlich flexibler im Vergleich zu Angestellten.“

Womit habt ihr anfangs nicht gerechnet? / Welche Probleme gibt es?

Doro: „Das Produzieren der Matte ist auf jeden Fall die größte Herausforderung. Oder auch irgendwelche Anwaltsschreiben, mit denen wir überhaupt nicht gerechnet hatten und vorher auch keine Berührung hatten. Zudem wurden in den älteren Neos ein wenig zu hohe Schadstoffmengen gefunden, womit wir auch nicht geplant haben.“

Sophie: „Dann findet man raus, dass die Neoprenanzüge ab 2016 anders hergestellt werden mussten. Leider steht es nicht in den Anzügen, wann sie hergestellt worden sind. Und plötzlich steht man wieder da und überlegt, wer einem helfen kann und wo man anfängt. Dazu kommen dann auch noch die Produzenten, die direkt feste Absatzzahlen verlangen.“

Doro: „Wir wollten ursprünglich auch sehr gerne in Deutschland produzieren, aber durch verschiedenste Hürden haben wir uns jetzt ein Unternehmen in Portugal gesucht, die auch richtig Lust auf unser Produkt haben.“



Partner Segen oder Fluch?

Doro: „Ich bin überzeugt, dass ein Team unglaublich wichtig ist. Da kann die Idee noch so gut sein, wenn das Team nicht passt, klappt es nicht. Und das haben wir ja auch öfter schon selber erlebt. Deswegen hat sich das Team auch oft geändert, weil die Priori-

täten eben auch unterschiedlich waren. Während verschiedenen Förderprogrammen war das Thema Teambuilding auch immer ganz oben auf der Agenda."

Sophie: „Besonders wenn man mal eine Entscheidung alleine treffen muss, ist Vertrauen wirklich essenziell. Bei uns ist es zudem vertraglich festgelegt, dass jeder alleine berechtigt ist, Entscheidungen zu treffen.“

Wie findet man den richtigen Partner?

Doro: „Das ist grundsätzlich erstmal gar nicht so einfach. Für uns war es aber definitiv wichtig, dass wir unterschiedliche Kompetenzen haben. Dadurch ergänzen wir uns, aber kommen uns gleichzeitig nicht in die Quere. Wir sprechen uns natürlich viel ab, aber Vertrauen ist auch unfassbar wichtig. Sophie hat einfach am besten gepasst, weil sie das mitgebracht hat, was uns gefehlt hat.“

Was war bis jetzt euer Highlight?

Doro: „Die Crowdfunding-Kampagne. Da kam von allen Seiten super viel Zuspruch und eben auch Geld. Hinzu kommt auch das mediale Interesse mit Auftritten, wie zum Beispiel im SH-Magazin oder Artikeln in Zeitungen. Das war auf jeden Fall ein richtiger Push.“

Sophie: „Man merkt wirklich, wie viele Menschen bereit wären das Produkt zu kaufen. Wir hatten am Anfang einen unverbindlichen Bestellbutton, bei welchem man sich aber nicht sicher sein konnte, ob die Kunden die Matte wirklich kaufen würden. Aber in dieser Zeit (während der Crowdfunding-Kampagne) kam so viel finanzielle Unterstützung, was uns natürlich mehr Selbstbewusstsein gegeben hat.“

Was möchtet Ihr Studenten mitgeben?

Sophie: „Einfach machen und nicht zu schnell aufgeben. Selbst wenn man scheitert, lernt man unfassbar viel, die Zeit kann einem dann keiner nehmen. Man lernt außerdem super viele Menschen und andere Sichtweisen kennen. Es lohnt sich vielleicht auch gerade am Anfang mal ein Praktikum oder Werkstudentenjob bei einem Start-Up auszuüben, um zu merken, wie das eigentlich in dieser Welt so ist.“

Doro: „Genau. Es hilft auf jeden Fall, sich in Schleswig-Holstein nach Förderungen umzusehen. Das nimmt einfach so viel Angst, weil man weiß, dass gar nicht so viel schiefgehen kann. Gerade wenn man studiert ist es recht risikoarm einfach mal zu gründen, ohne sein eigenes Geld reinzustecken.“

Was können wir mitnehmen?

- Man sollte sich dabei Zeit nehmen das richtige Team zusammenzustellen.
- Man hat während des Studiums wenig zu verlieren.

- Man sollte nicht nur aus finanzieller Motivation gründen.
- Man sollte sich von Rückschlägen nicht aufhalten lassen.

2.1.3 MyActiveLab

"Den Aufbau einer breiten Gesundheitskompetenz empfinden wir als Mission" - Jannik Strohbeck (Nutrimya GmbH) im Interview über das Gründen.

Intro

Im Folgendem Interview erfahren wir von Jannik Strohbeck, mit welchen Herausforderungen und Problemen man als Gründer zu kämpfen hat. Gemeinsam mit Miriam (zuständig für Ernährungsmedizin) und Atman (zuständig für die Produktentwicklung) gründete er im November 2021 die Nutrimya GmbH. Das Start-Up stellt eine App zur Verfügung, die Nutzern dabei hilft relevante Biomarker (z.B. Blutwerte) zu identifizieren, zu verstehen und zu verbessern. Die Blutwerte können per Foto oder manuell in die App hochgeladen werden. Zielgruppe sind zunächst sich überwiegend pflanzlich ernährende Personen und alle die, die ein gesteigertes Interesse daran haben ihre Ernährung und Gesundheit zu optimieren. Die App entwickelt sich aktuell eher in Richtung „Biomarker-Based-Habit-Builder“, also weniger in Richtung Blutwertanalyse, sondern mehr in Richtung Healthy-Habit-Building.

Wann kam der erste Gedanke sich selbständig zu machen?

„Das Konzept, was ich mir damals überlegt hatte, wollte ich aber einfach gerne im echten Leben ausprobieren und auf die Straße bringen. Was mir Spaß macht, ist es Sachen zu bauen, die Leute benutzen und ihnen helfen. [...] Ich stelle mir das ein bisschen so vor, wie sich Tischler fühlt, der einen schönen Tisch baut, an welchem Menschen dann gerne essen. Das ist es, was mich antreibt und was mir Spaß macht. Bei Atman und Miri wird das vermutlich ähnlich sein, da wir sehr benutzerorientiert arbeiten.“



Gab/ gibt es anfangs Probleme?

„Aber herauszufinden, worauf man achten muss, wenn man gründet, welche Klauseln es gibt und Co ist auch ziemlich aufwendig. Bei uns ging es aber noch, da wir unser Netzwerk beansprucht haben. Als Überbegriff sind auf jeden Fall Verwaltung und Behörden eine große Herausforderung. Dazu kommt aber auch noch der Product-Market Fit. Das bedeutet, datenbasiert herauszufinden, in welchen Bereichen ich mein Ange-

bot platzieren sollte. [...] Diese Daten zu bekommen ist allerdings sehr schwierig, weshalb man viele Entscheidungen unter Ungewissheit treffen muss.“

Womit habt Ihr zum Beginn nicht gerechnet? „Wir haben den besonderen Fall, dass Atman indischer Staatsbürger ist. Und seinen Aufenthaltstitel über die Firma zu realisieren war viel schwieriger, als ursprünglich gedacht, weil wir uns durch den Behördenjunglel manövrieren mussten. Da sieht man auch, wie schwierig es für qualifiziertes Fachpersonal ist, die nicht den klassischen Bluecard-Weg gehen, in Deutschland Fuß zu fassen. Ich habe mich da natürlich auch verantwortlich gefühlt, da ich ihn ja schließlich gefragt habe und er nicht nur Co-Founder, sondern auch ein guter Freund ist.“

Wie findet man die passenden Partner?

„Es ist superwichtig, dass man Erfahrungswerte hat, wie gut man zusammenarbeitet. Nur die freundschaftliche Basis ist mir da einfach nicht genug. [...] Da hat es natürlich sehr geholfen, dass wir schon gemeinsame Uniprojekte hatten. So konnte ich die Zusammenarbeit im Vorhinein gut einschätzen“

Partner Segen oder Fluch?

„Ich weiß zwar nicht wie es als Solo-Entrepreneur ist, aber im Team ist es schon supergut, dass man seine Entscheidungen auch mal diskutieren kann. [...] Es ist einfach sehr hilfreich, dass man Probleme nicht nur aus seinem eigenen Blickwinkel anschaut. Aber es birgt natürlich auch die Gefahr, dass man sich verzettelt, zu viel diskutiert und Reibereien entstehen. Das ist auch einer der Hauptgründe, woran Start-Ups scheitern. Zum Glück sind wir davon weit entfernt. Ich würde auf jeden Fall empfehlen das nicht allein zu machen, da man Hindernisse als Team besser überwinden kann.“

Was war der schönste Moment seit der Gründung?

„Unsere App ist zwar noch in der Betaphase, aber uns haben einige Supernutzer kontaktiert, dass sie toll finden, was wir machen und dass es ihnen hilft [...] ihre Gesundheit sozusagen zu managen.“

Was würdest du Studenten weitergeben, die davor stehen zu gründen?

„Man sollte auf jeden Fall immer über die Herausforderungen und Probleme reden. Dann kommt Hilfe oft auch von allein. Wenn das nicht funktioniert, kann man natürlich auch proaktiv danach fragen. Wenn man ehrlich drum bittet, hört man auch selten ein Nein. Gerade wenn man frisch von der Uni kommt und man kein großes Netzwerk oder viele Ressourcen hat, ist es die Zeit von 0 bis zum ersten Nutzer zu überbrücken [...] da können zum Beispiel öffentliche Förderprogramme hilfreich sein.“

Was können wir mitnehmen?

- Man sollte sich mit dem Team austauschen.
- Man sollte sich Gedanken über den Product-Market-Fit zu machen.
- Man sollte sich Hilfe suchen.
- Man sollte schonmal mit seinem Partner gearbeitet haben.

2.2 Unternehmensanmeldung

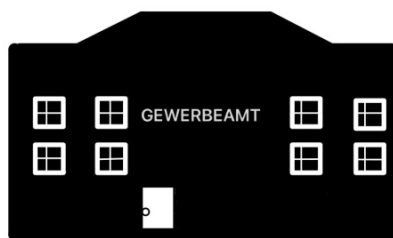


Abb. 3:

Finanzamt, Handelsregister, IHK oder doch Gewerbeamt? Wo sich welche Rechtsform anmelden muss wird im Folgendem erklärt.

Einleitung

Nachdem man die erste Hürde mit der Wahl seiner Unternehmensform überwältigt hat, stehen nun die möglichen Anmeldungen an. Der folgende Artikel soll helfen eine Übersicht der verschiedenen Anmeldevorgänge bei den beliebtesten Rechtsformen zu verschaffen.

Ein Person Unternehmen

Kleingewerbe

Um ein Kleingewerbe anzumelden, reicht es aus eine formlose Gewerbeanmeldung an das lokale Amt zu schicken. Daraufhin muss der Selbstständige sich verpflichtend bei der IHK/HWK und der Berufsgenossenschaft anzumelden. Falls Mitarbeiter vorhanden sind, ist der Weg zum Arbeitsamt, um eine Betriebsnummer zu erhalten, notwendig. Außerdem müssen die Mitarbeiter bei den Krankenkassen angemeldet werden. Erst wenn es sich bei dem Unternehmer um einen eingetragenen Kaufmann handelt, ist der Eintrag ins Handelsregister erforderlich.^{[1] [2]}



^[1] [Übersicht Kleingewerbe](#)

^[2] [Allgemeines zum Kleingewerbe](#)

Eingetragener Kaufmann (EK)

Als EK ist es unumgänglich sich von einem Notar ins Handelsregister eintragen zu lassen, was gleichzeitig mit sich bringt, dass der doppelten Buchführung nachzugehen ist. Des Weiteren muss der Unternehmer sich zum Finanz- und Gewerbeamt begeben, um sich anzumelden. Es ist zusätzlich zu prüfen, ob man sich bei der IHK oder HWK zu melden hat. Und wie beim Kleingewerbe ist es erforderlich die Agentur für Arbeit aufzusuchen, wenn man Mitarbeiter beschäftigt. ^[1] ^[2]

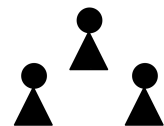
Freiberufler

Spätestens nach einem Monat hat der Freiberufler ein formloses Schreiben ans Finanzamt zu schicken, woraufhin ein auszufüllender Fragebogen zurückkommt, auf welchem auch die Erleichterung durch die Kleinunternehmerregelung zur Auswahl steht. Ein Qualifikationsnachweis bei der Kammer (falls Kammerpflichtig) oder beim Finanzamt ist vom Freiberufler zu besorgen. Sofern eine Partnerschaft mit anderen Freiberuflern vorliegt ist diese ins Partnerschaftsregister einzutragen. Für den nebenberuflichen Freiberufler sind die gleichen Anmeldungen zu tätigen. ^[1] ^[2] ^[3]

Mehr Personen Unternehmung

Unternehmergeellschaft

Nachdem der Gesellschaftervertrag abgeschlossen ist, müssen sich die Gesellschafter für die offizielle Eintragung zum Amtsgericht bewegen. Außerdem ist die Anmeldung im Handelsregister durch einen Notar notwendig. Der ausgefüllte Gewerbeschein wird dem Gewerbeamt zusammen mit dem Gesellschaftervertrag zugesandt, woraufhin diese an die Bundesagentur für Arbeit Berufsgenossenschaft, statistisches Landesamt und IHK/HWK weitergeleitet werden. Abschließend ist der Fragebogen der steuerlichen Erfassung beim Finanzamt abzugeben. ^[1] ^[2]



^[1] [Übersicht EK](#)

^[2] [Allgemeines zum EK](#)

^[1] [Kammerpflicht](#)

^[2] [Übersicht Freiberufler](#)

^[3] [Allgemeines Freiberufler](#)

^[1] [Definition UG](#)

^[2] [Übersicht UG](#)

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Es ist ebenfalls eine Anmeldung im Handelsregister durch den Notar zu vollziehen. Um eine Steuernummer zu erlangen, müssen dem Finanzamt Unterlagen wie Handelsregisterauszüge, Gesellschaftervertrag, Eröffnungsbilanz, Umsatz- und Gewinnschätzung der ersten zwei Jahre, sowie eine Gewerbeanmeldung vorliegen. Des Weiteren ist sich bei der HWK/IHK ebenso anzumelden, wie bei der Bundesagentur für Arbeit.^[1] ^[2]

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Als GbR ist vorab zu entscheiden, ob sie gewerblich oder nicht gewerblich agieren wollen. Eine nichtgewerbliche GbR aus Freiberuflern, sowie GbRs, die zur Urproduktion zählen, unterliegen nicht der Gewerbepflicht und müssen die Gewerbeanmeldung nicht durchführen. Falls die GbR aber gewerblich handeln will, muss das Gewerbe beim lokalen Gewerbeamt angemeldet werden, wobei jeder Gesellschafter einen Gewerbeschein beantragen muss. Des Weiteren werden die Kammermitgliedschaften geprüft und gegebenenfalls angemeldet. Das Eintragen ins Handelsregister bleibt der GbR erspart.^[1]

2.3 Steuern

Neben den unterschiedlichen Versicherungen und den verschiedenen Rechtsformen ist das Thema Steuern für viele Gründer:innen anfangs sehr undurchsichtig. Um Licht ins Dunkle zu bringen, haben wir dir im Folgendem die wichtigsten Steuerarten mit einer kurzen Erklärung zusammengefasst. Beachte jedoch, dass wir damit keine Beratung ersetzen können und du dir auf jeden Fall Gedanken machen solltest deine Buchhaltung auszulagern, sofern du kein Vorwissen hast. Welche Steuern fallen an?

Einkommensteuer

Die Einkommensteuer greift nicht nur bei Angestellten, sondern auch bei Unternehmer:innen. Selbständige haben dabei allerdings nicht den gesamten Gewinn ihres Unternehmens zu versteuern, sondern den Gewinn abzüglich Sonder- und Betriebsausgaben. Unter Betriebsausgaben versteht man Ausgaben, die wegen der unternehmerischen Tätigkeiten aufkommen. Zu diesen Kosten können je nach Einzelfall auch die Fahrtkosten, Personalkosten und einige mehr zählen. Unter Sonderausgaben fallen Vorsorgeaufwendung, wie zum Beispiel Beiträge zur Altersvorsorge oder Unfallversicherungen. Aber auch Schulgeld für Kinder, Spenden, Unterhaltszahlungen und wei-

^[1] Übersicht GmbH

^[2] Berufsgenossenschaft

^[1] GbR Anmeldung

tere Ausgaben können als Sonderausgaben von der Steuer abgesetzt werden. Der Einkommenssteuerfreibetrag wird von 2022 auf das Jahr 2023 um 285 € auf 10.632 € angehoben, um den steigenden Lebenshaltungskosten in Deutschland zu berücksichtigen.

Gewerbesteuer

Die Gewerbesteuer geht direkt an die lokale Gemeinde und wird von ihnen mit einem individuellen Hebesatz festgelegt. Der Hebesatz entspricht hierbei allerdings nicht dem zu zahlenden Anteil, sondern hilft lediglich diesen zu berechnen. Der Hebesatz ist zwar von Gemeinde zu Gemeinde unterschiedlich, darf in Deutschland allerdings die 200 % nicht unterschreiten. Im Jahr 2022 war der höchste Gewerbesteuerhebesatz in der Gemeinde Wettlingen in Rheinland-Pfalz mit ganzen 600 %. Sobald dein Gewerbe beim Gewerbeamt angemeldet ist, bist du dazu verpflichtet, die Gewerbesteuer zu zahlen. Als Freiberufler:in bist du ebenso wenig von der Gewerbesteuer betroffen, wie als Einzelunternehmen und Personengesellschaft mit einem Gewinn von weniger als 24.500 €. Der Freibetrag gilt allerdings nicht für Kapitalgesellschaften (AG, GmbH). ^[1] ^[2]



Umsatzsteuer

Sobald Waren oder Dienstleistungen das Unternehmen verlassen, fällt eine Umsatzsteuer von 19% an. Für den allgemeinen Grundbedarf, wie zum Beispiel Lebensmittel, aber auch Bildung und kulturelle Weiterbildung fallen nur 7 % an, um den Verbraucher zu entlasten. Denn obwohl die Umsatzsteuer primär von den Unternehmen gezahlt wird, werden die 19/7 % an den Verbraucher in Form von erhöhten Preisen weitergegeben. ^[1]

Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer kann man als Einkommensteuer für Kapitalgesellschaften bezeichnen, da hierbei der Gewinn der juristischen Person (AG, GmbH) versteuert wird. Anders als bei der Gewerbesteuer gilt für die Körperschaftsteuer deutschlandweit der

^[1] [Gewerbesteuer](#)

^[2] [Hebesatz](#)

^[1] [Umsatzsteuer](#)

Satz von 15%. Einen Freibetrag gibt es mit Ausnahme von landwirtschaftlichen Genossenschaften oder Vereinen nicht. ^[1]

Lohnsteuer

Wenn du schon mal Arbeitnehmer:in warst, hast du dich bereits mit der Lohnsteuer auseinandergesetzt und weißt, dass der Arbeitgeber dafür verantwortlich ist, die Steuer an den Fiskus zu vermitteln. Wenn bei der Kalkulation der Lohnsteuer irgendetwas schief läuft, haftet der Arbeitgeber, weshalb man bei der Lohnbuchhaltung genau arbeiten muss oder sich vom Steuerberater helfen lassen sollte. Falls du selbst keine Zeit in die Lohnbuchhaltung investieren willst, solltest du dir Gedanken über eine externe Lösung machen. Die meisten Anbieter kümmern sich nicht nur um das Führen deiner Bücher, sondern auch um Abrechnungen im Personalbereich. Mehr zu dem Thema Buchhaltung findest du [Buchhaltung hier](#). Die Lohnsteuer selbst ist genau genommen keine eigene Steuer, sondern geht aus der Einkommensteuer hervor.

Bildquellen:

- Bild von <http://www.freepik.com>" Designed by slidesgo / Freepik

2.4 Homeoffice oder Büro?

Einleitung

Nachdem Elon Musk in einer internen Mail Mitarbeiter dazu auffordert, mindestens 40 Stunden in der Woche in ihrem Büro zu arbeiten, und sich damit gegen Homeofficetrend wendet, hagelt es von verschiedenen Seiten Kritik. Doch lässt sich nach drei Jahren



Pandemie und somit vermehrter Homeofficearbeit ein Fazit ziehen? Was sind die Vor- und Nachteile? Und gibt es vielleicht Sonderfälle? Mit diesen Fragen beschäftigen wir uns im Folgendem.

Vor- und Nachteile

Mit Homeofficeangeboten für Arbeitnehmer lassen sich mehr potenzielle Mitarbeiter gewinnen, da es immer mehr Arbeitssuchende gibt, die lieber von zuhause arbeiten wollen. Da auf dem Arbeitsmarkt in sowohl in der Gegenwart als auch in der Zukunft

^[1] [Körperschaftsteuer](#)

ein Mangel an Fachkräften aufkommen wird, können sich Unternehmen mit einem besseren Angebot gegen die Konkurrenz durchsetzen.

Ein Nachteil könnte jedoch sein, dass höhere Eigenmotivation im Homeoffice gefragt ist. Allerdings sprechen einige Theorien, wie zum Beispiel die Self-Determination Theory (Deci/Ryan 1985) genau das Gegenteil. Durch mehr Autonomie fühlen sich manche Mitarbeiter sogar stärker motiviert. Dass diese Motivation und die damit zusätzlich geleisteten Stunden nicht nur positives mit sich bringen müssen, erwähnt eine Studie der Uni Basel am Rand. Zwar konnten keine genaueren Auswirkungen der durchschnittlichen vier Mehrstunden pro Woche festgestellt werden, dennoch kann auch mit einem steigendem Arbeitsdruck gerechnet werden. So wird die Arbeit von zuhause für einige Arbeitnehmer eine mentale Belastung. Diese ist oft verstärkt oder verursacht durch die nicht existente räumliche Trennung vom Beruf und dem privaten Leben. So ist es zum Beispiel schwieriger berufliche Probleme in der Freizeit zu vergessen, wenn der Videokonferenzraum gleichzeitig Schlaf- oder Wohnzimmer ist. Wenn jedoch eine Strecke mit dem Auto, Fahrrad oder der Bahn zurückgelegt werden muss bevor man zuhause ankommt, kann die Fahrzeit genutzt werden Geschehnisse zu verarbeiten.

Andererseits lässt sich argumentieren, dass die wegfallende Fahrzeit genutzt werden kann, um sich Zeit zur Regeneration zu nehmen und zum Beispiel Hobbies nachzugehen. Zusätzlich ist man flexibler, wenn es um die Betreuung oder den Transport der Kinder geht.



Hinzu kommt auch, dass durch den Weg zum Büro nicht nur der Arbeitnehmer Transportkosten spart, sondern auch der Arbeitgeber. Dies liegt vor allem daran, dass Büroplätze minimiert werden können und somit die immer weiter steigenden Ausgaben für Mieten reduziert werden.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich das Fazit ziehen, dass die Entscheidung über Homeoffice- oder Büroarbeit viel Potential hinsichtlich der Flexibilität hat, aber sehr individuell getroffen werden muss und sie von vielen Faktoren abhängig ist.

So spielt das private Umfeld des Arbeitnehmers eine erhebliche Rolle, aber auch die Art der Projekte und das Maß an Kommunikationsbedarf. Doch auch bei Letzterem ist es personenbezogen. So kann es für jüngere Mitarbeiter selbstverständlich sein, wichtige Meetings in Videoformaten zu halten, während ältere Mitarbeiter vorm Bildschirm

vereinsamen. Dies unterstreicht final, dass diese Entscheidung mit Rücksicht auf eine Menge verschiedene Faktoren getroffen werden muss.

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

3 Nach der Gründung

Um einen Überblick über wichtige Faktoren nach der Gründung zu bekommen, solltest du Dir das nächste Kapitel anschauen. Neben Fragen wie zum Beispiel:

- Wie muss ich mich versichern?
- Wie generiere ich Kunden?
- Wie führe ich meine Bücher?

..helfen dir die folgenden Gründerviews dabei, eine neue Perspektive einzunehmen. In den Gesprächen teilen die Gäste ihre Gedanken, basierend auf jahrelanger Erfahrung.

3.1 Gründerview

1. WEITERLEITUNG Fortgeschrittenes Gründerview

3.1.1 Aikonetic

„Lieber Spezialist sein, als Allrounder“- Hakan Sisman (Aikonetic GmbH) im IEBD Interview. Der Gründer beantwortet Fragen zu den Anfängen seiner Zeit als Selbstständiger Stand 02.05.2022

Intro

Hakan Sisman gründet Ende 2019 in den ersten Monaten seines Masters die Aikonetic GmbH. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen mit der Vertiefung Maschinenbau, wobei er eine empirische Bachelorarbeit in einem Unternehmen für erneuerbare Energien schrieb. Während dieser Zeit wurde er von Herrn Prof. Köhler betreut, welcher ihn auf die



Prozessanalyse- und Optimierung aufmerksam machte. Durch grobe Ähnlichkeit der Prozesstechniken im Maschinenbau und der IT und ständigem Kontakt mit einem Softwareentwicklungsteam schaffte Herr Sisman es schnell, sich in die Themen einzuarbeiten. Da die Aufgaben im Rahmen seines Projektstudiums umfangreicher waren, als Anfangs erwartet, lernte er in dieser Zeit sehr viel und konnte dieses Wissen später nutzen. Heute ist die Aikonetic GmbH in den Bereichen App- und Webentwicklung tätig, wobei es in den Aufträgen oft um komplexe Anwendungen und plattformübergreifende hybride Applikationen geht. Hakan Sisman schafft es sich von Mitbewerbern ab-

zuheben, indem Aikonetic seinen Kunden besondere Flexibilität und Berücksichtigung aller Wünsche bietet. Er möchte in Zukunft den Fokus des Unternehmens auf den Bereich der KI legen.

Wann kam der erste Gedanken zum Gründen?

„Ich glaube drei Monate nachdem ich mit dem Masterstudium angefangen habe, war klar für mich, ich habe keine Lust als Werkstudent tätig zu sein und kleinere Tätigkeiten zu machen, ich probiere es jetzt und wenn es nicht funktioniert, dann funktioniert es eben nicht, aber ich mache es. [...] Ich habe einfach gedacht, komm ich lege jetzt los, ich habe 6 Monate Zeit was daraus zu machen. Wenn ich dann auch nur ein bisschen Geld einfahre, dann mache ich es.“

Gab es anfangs Probleme?

„Das größte Problem ist die Kundenakquise. Für jemanden, der nicht von vornerein sein Netzwerk aufgebaut hat, ist die Kundenakquise das schwierigste. Nicht die Qualität und nicht die Quantität, sondern in aller erster Linie die Kundenakquise. Wenn das nicht stimmt, kann danach gar nichts passieren. Das war zum Beispiel ein Nachteil gegenüber Leuten, die aus dem Bereich kommen.“ (Auf die Frage wie das Problem gelöst wurde): „Dran bleiben, weitermachen, sich umhören und dann hat man die ersten Kunden bekommen. Die haben einen weiterempfohlen. Das ganze letzte Jahr lief komplett ohne Marketing. [...] [dabei] rede ich von aktivem Marketing, wie Advertising oder Social Media Werbung. Es gab einen Kunden, der das ganze gedreht hat. Er war so zufrieden, dass er uns an vier weitere Unternehmen empfohlen hat, wovon einer gleich vier Projekte mit uns gemacht hat.“

Wo konnte die TH-Lübeck helfen?

„Frau Wohler hat mir geholfen, indem ich ihr damals meinen ersten Businessplan vorgestellt habe. Ich habe mit einem kleinen Budget von 3.000 Euro angefangen, was ok ist. Man hat keinen Wareneinsatz, man hat nur Zeit. Sie hat den Businessplan begutachtet [...] und dann aber speziell dabei geholfen, Kontakt herzustellen zu einem Patentanwalt. Dieser konnte dabei helfen die Marken komplett kostenlos mit uns durchzugehen, sodass ich sie selbst anmelden kann. Zu meinen beiden damaligen Professoren und auch zu Herrn Professor Köhler habe ich immer noch Kontakt.“



Womit hast du zum Beginn nicht gerechnet?

„Zeitmanagement. Zeitmanagement in allen Facetten. Egal ob projektbezogen oder auf das Leben selbst. Bei Projekten unterschätzt man einige erheblich. Man muss zudem stark verhandeln können. Man muss standhaft sein und sagen können, dass das Projekt komplett außerhalb des Budgets ist und diesbezüglich vorrausschauen. [...] Ich habe ein Projekt angenommen, welches ich mit einer anderen Technologie zu lösen glaubte und das konnte ich am Ende nicht. [Ich] wollte und musste teilweise aber auch abliefern und habe das mit einem eigenen Framework gelöst, was ein viel zu großer Aufwand war. Ich habe daran Verlust gemacht. Aber aus den Fehlern lernt man.“

Hatte das Gründen Einfluss auf deine Person?

„Man muss sich im Klaren sein, dass der Zeitaufwand erheblich wächst. [...] In der Anfangszeit habe ich 90 bis 100 Stunden die Woche gearbeitet. Jetzt ist es nicht viel weniger. Ich bin immer noch sechs Tage die Woche für so 10 bis 12 Stunden am Tag hier, einfach, weil ich die Arbeit sonst nicht bewältigen kann. Als Freelancer lässt man sich die Stunden bezahlen, aber als Entwickleragentur hat man komplette Projekte, die man von Anfang bis Ende betreut. Und da sind Zeitmanagement und der Zeitaufwand Dinge, die man nicht unterschätzen darf. Zudem kommt noch das ganze Private.“ (Auf die Frage wie das Umfeld reagiert, wenn man viel mehr abreitet): „Die, die eh nicht bleiben wollten, sind weg und diejenigen, bei denen es klar war, dass sie bleiben, sind noch da.“

Würdest du was anders machen?

„Ich hätte im Projektmanagement wesentlich realistischer geplant. Heute hat man einfach ein besseres Gefühl dafür. Ich hätte mein Ziel außerdem weitaus klarer strukturiert. Ich hätte von vornerein meinen Fokus klar setzen sollen, worauf ich mich spezialisieren will und das auch machen. [Ich hätte nicht] die Bandbreite immer weiter erhöhen sollen, obwohl der Fokus eigentlich woanders liegt, bei der Appentwicklung. Lieber Spezialist sein, als ein Allrounder.“

Was war der schönste Moment seit der Gründung?

„Ich stand an einem Zeitpunkt mit dem Rücken zur Wand. Auf dem Firmenkonto waren noch ein paar Hundert Euro drauf. Ich hätte privates Geld noch reinstecken können, aber ich hatte auch schon Mitarbeiter. Ich habe Gas gegeben und habe 120 Stunden die Woche gearbeitet, damit wieder was reinkommt. Laufende Projekte mussten abgegeben werden, damit die Restzahlung reinkommt. Aber das war halt der beste Moment, weil ich in 6 Wochen 12 Aufträge bekommen habe. [...] Ich weiß, dass jeder da aufge-

hört hätte, aber ich habe weiter gemacht. Damit habe ich den Stein ins Rollen gebracht. Danach gab es die erste Beteiligung einer Bank.“

Was würdest du Studenten weitergeben, die davor sind zu gründen oder mit dem Gedanken spielen?

„Ich würde [ihnen] sagen, mach einfach. Klar muss es ausgearbeitet sein und du musst wissen, was du machen willst, aber du musst es einfach machen. Es gibt so viele, die sagen ich würde gerne oder ich könnte gerne und machen im Endeffekt nicht. Wenn man feststellt, mir fehlt aber dieses oder jenes, dann lern es doch. Ich grübele selbst sehr viel und überlege, wie man es hätte tun können, aber ich mache es trotzdem. Man sollte sich auch nicht an allen Menschen aufhalten, die [...] einem sagen, sie glauben nicht, dass man es schaffen könne. [...] Auch wenn man Gelder braucht und einem die Banken sagen, sie glauben nicht daran, dass es funktionieren wird. Banken kennen nur das, was gerade da ist oder da war. [...] Viele Banken und auch Menschen lehnen das, was sie nicht kennen in erster Linie ab.“

Fazit

Aus dem Gespräch mit Hakan Sisman können wir Folgendes mitnehmen:

- Man sollte sich nicht davor scheuen den herkömmlichen Weg zu verlassen.
- Man sollte nicht zu viel auf Andere hören und sich nicht von anderen Meinungen aufhalten lassen.
- Man sollte mit dem Rücken zur Wand stehend nicht aufgeben, wenn man von seiner Idee überzeugt ist.
- Man sollte den Kontakt zur TH suchen und das Netzwerk nutzen.
- Man sollte gerade zu Beginn natürlich bedacht handeln aber gleichzeitig nicht zu viel überdenken, sondern an den Aufgaben wachsen.
- Man sollte das Zeitmanagement besonders fokussieren

3.2 IT-Infrastruktur

Beim Thema IT sind viele Gründerinnen zwiegespalten. Zum einen hofft man auf das Potenzial einer gut strukturierten IT-Infrastruktur, und zum anderen sorgt man sich um die Konsequenzen von Fehlern. Aber wie sehen die Chancen und Risiken konkret aus?



Wie sieht die grundlegende Struktur aus und welche konkreten Tipps kannst du mitnehmen? Antworten auf diese Fragen findest du im folgenden Artikel.

Chancen und Risiken

Ineffektive Strukturen, unsichere Datenverwaltung und vieles mehr kann anfangs davon abhalten sich mit IT zu beschäftigen und diese im eigenen Unternehmen zu etablieren. Und auch wenn es durchaus Risiken im Aufbau einer IT-Infrastruktur im Unternehmen gibt, sind die Chancen und das Potenzial nicht mehr zu vernachlässigen. IT kann einen positiven Einfluss auf sämtliche Bereiche des Unternehmens haben und insgesamt einen enormen Wettbewerbsvorteil bedeuten. Somit besteht das Risiko bei diesem Thema eher darin, den IT-Ausbau und weitere Entwicklungen zu verschlafen.

Eine IT-Infrastruktur hat bei Unternehmen folgende Möglichkeiten

Kunden haben durch einen fehlerfreien und konstanten Umgang mit dem Onlineshop ein verbessertes Käuferlebnis und werden vom Kauf nicht durch Störungen abgehalten. Wenn dies nicht gewährleistet ist, können auch die besten Marketingbemühungen wenig ausrichten. Kunden haben sich heutzutage an einen fehlerfreien Umgang mit Onlineshops gewöhnt und erwarten nicht weniger als einen reibungslosen Ablauf beim Kauf. ^[1]

Aber nicht nur nach außen hin wirkt ein IT-System positiv. Sämtliche interne Abläufe lassen sich durch vernetzte Technologien produktiver und effizienter gestalten. Sowohl in der Kommunikation, im HR und der Produktion können Prozesse optimiert werden.

Was das Datenbasierte Marketing für deinen unternehmerischen Erfolg bedeuten kann, konntest du bereits lesen. Eine Grundlage hierfür ist allerdings auch ein funktionierendes IT-System, um schneller datenbasiert Entscheidungen zu treffen.

Allgemeiner Aufbau einer Infrastruktur

Der genaue Aufbau der IT-Infrastruktur hängt selbstverständlich stark vom jeweiligen Unternehmen ab. Dennoch bleibt die Grundidee oft gleich. Grundsätzlich entscheidet man zwischen Hard- und Software. Ohne einander sind sie jeweils nutzlos. Während die Hardware alle physischen Mittel beschreibt, die für den Ablauf verschiedener Prozesse benötigt werden, laufen auf der Software sämtliche Protokolle und Anweisungen für die Hardware. ^[1]

Die notwendige Hardware für ein laufendes IT-Netzwerk ist relativ überschaubar. Neben den Computern und anderen Electronic Devices selbst werden in der Regel auch Server und Rechenzentren benötigt. Um die einzelnen Bestandteile des Netzwerks zu

^[1] [Chancen und Risiken](#)

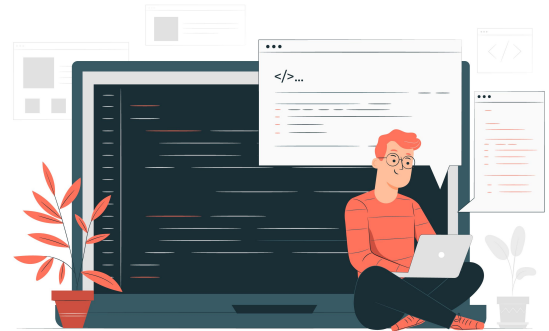
^[1] [Aufbau](#)

verbinden, muss außerdem die Möglichkeit bestehen, Netzwerkverbindungen zu legen.

In der Regel genügen Webserver, die passenden Betriebssysteme und ein Enterprise-Resource-Planning Programm (ERP) zum Planen jeglicher Ressourcen (Personal, Fertigungsgüter usw.). Um gemeinsam an Inhalten zu arbeiten, empfiehlt sich in der Regel zudem ein Content-Management-System anzuschaffen.

Was musst du beim Aufbau beachten

Besonders, wenn du dich dazu entschieden hast selbständig an deiner IT-Infrastruktur zu arbeiten, ist es notwendig deine spezifischen Anforderungen zu definieren. Allerdings solltest du dir darüber auch in Kooperationen mit externen Experten bewusst sein, um die Zusammenarbeit zu erleichtern.



Unternehmensdimensionen

Die Dimensionen deines Unternehmens, besonders auf die Anzahl der Mitarbeiter:innen bezogen, ist ausschlaggebend für die Dimensionen der Hardware. In kleinen Betrieben mit wenigen Mitarbeiter:innen ist es in der Regel keine große Herausforderung, den zeitgleichen Zugriff der Mitarbeiter zu gewährleisten, wohingegen das IT-System bei vielen Mitarbeiter:innen angepasst werden muss. Hierbei kommt es besonders auf das Netzwerk und den Server an. ^[1]

Zukunft des Unternehmens

Dieser Punkt bezieht sich indirekt zwar auch auf die Dimensionen, aber unterstreicht viel mehr das Potenzial und die zukünftige Entwicklung, als den Ist-Zustand. Wenn zu erwarten ist, dass in Zukunft mit größeren Datenmengen oder einfach mehr Zugriffen auf das System gearbeitet wird, ist es notwendig einige Dinge zu berücksichtigen. Die kritischen Punkte sollten ohne großen Aufwand erweitert oder ausgetauscht werden können.

^[1] [Faktoren für den Aufbau](#)

Der Alltag

Es ist außerdem wichtig, sich über den alltäglichen Gebrauch der IT im Klaren zu sein. Wird mit großen Datenmengen direkt auf den Computern der Mitarbeiter agiert oder handelt es sich bei der Hauptaufgabe des Systems lediglich um die Abfrage von Daten? Wenn diese Fragen geklärt sind, weiß man schon wesentlich mehr über die Gewichtung des Systems.

Software

Beim Zusammenstellen der Hardware sollte man sich auch durchaus darüber bewusst sein, welche Software man verwenden möchte. In der Regel haben die grundlegenden Programme in den Bereichen ERP, E-Mail oder Projektmanagement wenig Anforderungen

und können bereits mit einer rudimentären Hardware laufen. Software für besondere branchenbezogenen Software kann dagegen sehr viel mehr CPU (Prozessor für Rechenleistung) benötigen.



Cloud

Ein ausschlaggebender Punkt ist zudem, ob auf ein cloudbasiertes System zurückgegriffen werden soll oder nicht. Der wesentliche Unterschied liegt darin, dass die Software beim Cloud-Computing nicht auf Hardware läuft, die vor Ort im eigenen Gebäude installiert wurde, sondern auf externen Servern, die über das Internet mit dem Unternehmen verknüpft sind.

Durch das Cloud-Computing spart man sich im ersten Moment eine Menge Installationsaufwand und die hohen Kosten zum Anfang. Des Weiteren ist man auch nicht dafür verantwortlich, das System zu warten. Wenn sich die Anforderungen ändern, muss man sich in der Regel auch keine Gedanken um den Ausbau machen, sondern kann einfach nach Bedarf dazukaufen.

Wenn es um die Kosten geht, spart man beim Cloud-Computing zwar zu Beginn bei der Installationsinvestition, allerdings sind die laufenden Kosten wesentlich höher. Hinsichtlich der eigenen Emanzipation schränkt einen die Cloud-Version ebenfalls ein.

Zwar sind die großen Anbieter auch bestens gegen Ausfälle und Sonstiges geschützt, dennoch gibst du die Verantwortung für die Sicherheit in diesem Bereich komplett ab. Schlussendlich sparst du aber auch hinsichtlich der Personalaufwände, da du niemanden brauchst, der sich um die Instandhaltung des Systems kümmert.

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

3.3 Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit, ein Begriff, der während Corona und dem Konflikt in der Ukraine etwas in den Hintergrund gerückt ist, aber trotzdem ein Thema mit sehr viel Gewicht bleibt. Nachhaltigkeit kann auf alle Dimensionen eines Unternehmens bezogen sein. Sowohl auf den Umgang mit den Mitarbeitern oder Kunden, als auch auf gesellschaftlicher und klimatischer Ebene. Da wir uns bereits mit Be-



ziehungen zu Kunden und Mitarbeitern auseinandergesetzt haben, konzentrieren wir uns im folgenden auf Nachhaltigkeit in Bezug auf die Gesellschaft und die Umwelt. Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmen durchzusetzen hat schon längst nichts mehr damit zu tun, seine eigenen Werte zu verteidigen. Durch die erhöhte mediale Aufmerksamkeit, erwarten Kunden vermehrt von Unternehmen, möglichst nachhaltig zu arbeiten und schonend mit Ressourcen umzugehen.

Da die Möglichkeiten hierbei besonders vielseitig sind, dient dieser Artikel eher zur Inspiration. Im Folgendem werden wir uns mit drei Unternehmen beschäftigen, die es geschafft haben nachhaltiger zu werden, woraufhin du abschließend noch konkrete Tipps bekommst, wie du dein Unternehmen nachhaltiger gestalten kannst.

Orsted

Ein Beispiel dafür, dass es für Unternehmen nie zu spät ist, sich für die Nachhaltigkeit zu entscheiden, ist das dänische Energieunternehmen Orsted. Das Unternehmen, was seit 2019 das nachhaltigste Energieunternehmen der Welt ist, gewann Energie vor circa einem Jahrzehnt nur aus fossilen Brennstoffen. Im Jahr 2009 wollte das Unterneh-

men, damals unter anderem Namen, Kohlekraftwerke in Norddeutschland aufbauen und ist nicht zuletzt wegen Umweltschützern an den Genehmigungen gescheitert. Widerstand, wie dieser gab dem damaligen Vorstand zu denken und trug schlussendlich auch dazu bei, dass sich das Unternehmen um 180 Grad drehte und neu ausrichtete. Allerdings brachte die neue Ausrichtung nicht nur Vorteile mit sich. Das Unternehmen musste in den Jahren 2012 bis 2016 Verluste von ca. 1,3 Milliarden Euro ausstehen. Das Durchhalten hat sich für das Unternehmen, welches mittlerweile führend im Bereich Offshore-Windenergie ist, durchaus gelohnt. Auch wenn das Unternehmen eindrucksvoll unter Beweis stellt, dass ein Umdenken möglich ist, zeigt uns das Beispiel auch, dass es mit großem Aufwand verbunden ist, wieder zurück auf den richtigen Weg zu finden. Wenn du die Wahl hast, solltest du also schon von Beginn an nachhaltig aufgestellt sein. ^[1]

Patagonia

Patagonia hat vor Kurzem nicht zuletzt mit dem Verkauf und der anschließenden Mega-Spende seines Unternehmens auf sich aufmerksam gemacht ^[1]. Die Outdoor-Klamottenmarke Patagonia ist schon seit Jahren für den nachhaltigen Ansatz bekannt. Von zahlreichen Reparaturzentren für alte Produkte bis hin zu Millionenspenden an Umweltorganisationen hat Patagonia einen großen Anteil dazu beigetragen, dass sich Modemarken weiter in Richtung Umweltschutz umsehen.

Besonders in dieser Branche, die eigentlich vom klimaschädlichen Konsum profitiert, ist es durchaus schwierig den Klimaschutz mit den eigenen wirtschaftlichen Zielen zu vereinbaren. Aber auch hier hat die Marke es geschafft, sich erfolgreich zu positionieren. Und zwar mit Transparenz. Transparenz gegenüber den Kunden, die darlegt, dass man bemüht ist noch nachhaltiger zu werden, aber gleichzeitig keineswegs perfekt ist. Diese Strategie hat auch aus marketingstrategischen Gründen große Vorteile gegenüber oberflächlichem und unauthentischem Greenwashing.

Doch was kannst du aus diesem Beispiel mitnehmen? Wenn du Schwierigkeiten hast, nachhaltige Ziele in deinem Unternehmen umzusetzen, kann es durchaus helfen, mit deinen Vorhaben an die Öffentlichkeit und deine Kunden heranzutreten. Somit hast du auch von



außen genug Druck und eventuell Unterstützung an der Zielumsetzung zu arbeiten. ^[2]

^[1] Orsted

^[1] Patagonia

Land&Sea

Während die vorherigen Unternehmen in Zeiten gegründet wurden, in denen wenig Aufmerksamkeit auf das Thema Nachhaltigkeit gerichtet wurde, hat unsere Generation den Vorteil besser aufgeklärt zu sein. Dies ermöglicht es uns bereits von Anfang an, ein Geschäftsmodell mit einem aktiv nachhaltigen Produkt zu etablieren. Ein Beispiel dafür ist das Kieler Start-up „Land&Sea“. Wie zwei junge Gründerinnen versuchen nachhaltige Yogamatten zu produzieren und zu verkaufen, liest du im passendem Gründer-view.

Active Giving

Ein anderes Beispiel ist die Active Giving GmbH, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, mit einer Sport-App Bäume zu pflanzen. Es handelt sich dabei um ein Projekt, welches von verschiedenen Partnern finanziert wird. Ziel der App ist es, möglichst viele Menschen dazu zu motivieren zu laufen und ihre getrackten Daten gegen gepflanzte Bäume einzutauschen. Das Unternehmen hat es mit seinen Partnern, stand 29.10.22 in wenigen Monaten geschafft circa 1,25 Millionen Bäume zu pflanzen. In diesem Fall hat die Idee gereicht, um mit verhältnismäßig geringem Aufwand ernstzunehmende Veränderung zu bewirken. Das Beispiel zeigt anschaulich, dass es mit der richtigen Idee und der richtigen Einstellung möglich ist, großes im Bereich Nachhaltigkeit zu tun. ^[1]

Tipps für dein Unternehmen

Im Folgenden liefern wir dir eine bunte Übersicht an Tipps und Ideen, die du zum Verbessern der Nachhaltigkeit anwenden kannst. Es geht nicht hierbei nicht um die bedingungslose Umsetzung aller Punkte, sondern viel mehr darum, dass auch kleine Aktionen einen Unterschied bewirken können. Außerdem musst du als Unternehmer:in am Ende des Tages entscheiden, ob du es dir zum Beispiel erlauben kannst, alle Mitarbeiter im Homeoffice zu beschäftigen oder ob dein Erfolg von der Anwesenheit deiner Mitarbeiter abhängt.

- Nachhaltige Verpackungen benutzen

^[2] Patagonia Strategie

^[1] Active Giving



- Mit nachhaltigen Partnern kooperieren (z.B.: Lieferanten, Kreditgeber usw.)
- Nachhaltige Energie beziehen
- Mehr Homeoffice und weniger Geschäftsreisen
- Emissionen kompensieren
- Papierloses Büro
- Geräte im Büro vom Strom nehmen, anstatt auf „standby“ ^[1]

[1]

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

3.4 Fachkräftemangel

Ist der Fachkräftemangel ein langfristiges Problem?

Im folgenden Artikel erklären wir Dir, was es mit dem Fachkräftemangel auf sich hat, und was du besonders als Gründer gegen ihn tun kannst. Mehr Informationen zur Personalakquise findest du hier.

Durch den demografischen Wandel und einer Geburtenrate, die unter der Sterberate liegt, hat Deutschland immer weniger Personal zur Verfügung. ^[1] Kurzfristige Zuflüsse, durch Flüchtlingsbewegungen können diesen Trend nur schwer umkehren. ^[2] Auch die fortschreitende Digitalisierung gepaart mit wenigen qualifizierten Arbeitnehmern führt zu einem langfristigen Engpass. In die sogenannte Industrie 4.0 werden immer größere Summen investiert, weswegen immer mehr Arbeitnehmer benötigt werden, um den Wandel innerhalb der Unternehmen umzusetzen.

Dass sich immer mehr Jugendliche für ein Studium und gegen eine Ausbildung entscheiden, führt zudem dazu, dass etliche Ausbildungsplätze nachhaltig unbesetzt bleiben. Diese Beobachtungen sind allerdings keine Momentaufnahmen, sondern lassen langfristige Trends annehmen.



^[1] Tipps

^[1] Ideen

^[1] Demografischer Wandel

^[2] Migration

Auch wenn der größte Mangel in gemeinnützigen Berufen vorliegt, müssen sich auch andere Bereiche Gedanken um die Gestaltung ihrer personellen Zukunft machen. Neben der Informatik-Branche mit ca. 14000 fehlenden Fachkräften haben Unternehmen im Logistikbereich ebenfalls Probleme Personal zu finden.^[3]

Prognosen bestätige ebenfalls, dass es sich bei dem Fachkräftemangel um ein nachhaltiges Problem handelt. Alleine im Jahr 2022 werden ca. 300.000 Arbeitnehmer weniger auf dem Arbeitsmarkt sein. Bis 2030 nehmen manche Experten an, dass deutschlandweit 5 Millionen Arbeitnehmer fehlen werden. Welche Rolle dabei ausländische Erwerbstätige in Deutschland spielen, kannst du [hier](#) ^[4]

Grund zur Panik?

Wenn du gerade am Anfang deiner Selbstständigkeit stehst, solltest du dich durch diese Zahlen allerdings auf keinen Fall abhalten lassen. Besonders zu Beginn kannst du wahrscheinlich alleine durch dein Netzwerk erste Partner finden. Zudem hast du den Vorteil gegenüber unflexibleren Unternehmen: Du kannst von Beginn an Entscheidungen treffen, um nachhaltig Personal zu akquirieren. Einige



Maßnahmen findest du bereits in unseren Artikeln zur [Personalakquise](#). Aber auch das [Teambuilding](#) kann indirekt helfen mehr Arbeitnehmer:innen anzusprechen, womit wir bei den Möglichkeiten für Unternehmen angekommen sind.

Was können Unternehmen tun?

Intern

Auch wenn es finanziell nicht mehr möglich ist, mit höherem Gehalt zu locken, gibt es darüber hinaus noch weitere Möglichkeiten. Dass reale Chancen bestehen, auch mit anderen Mitteln als einem hohen Gehalt zu locken, zeigt



^[3] [Branchen](#)

^[4] [Prognosen](#)

eine Studie der Arbeitgeberbewertungsplattform kununu . Die 1.595 Befragten gaben Antworten zu den Themen Gehalt und Zufriedenheit. Die Umfrage ergab, dass die Höhe des Gehaltes für nur 49 Prozent der Arbeitnehmer einen großen Einfluss auf das berufliche und private Wohlbefinden hat. Im Vergleich dazu wirkt sich die Arbeitszeit bei 57 Prozent der Befragten auf das berufliche und bei 62 Prozent der Befragten auf das private Wohlergehen aus. Ein Drittel der Befragten gaben zudem an, dass Zusatzleistungen einen Einfluss auf die allgemeine Zufriedenheit haben.

Aus der Studie lernen wir, dass Arbeitgeber besonders durch die Optimierung der Arbeitszeit, aber auch durch Zusatzleistung bessere Chancen auf zufriedene Mitarbeiter haben. Flexible Arbeitszeiten in Form von Gleitzeitmodellen können für viele Unternehmen eine Lösung sein, um sich als Arbeitgeber attraktiver zu machen. Dieser Ansatz lässt sich allerdings besonders in kundenorientierten Betrieben nur schwer durchsetzen, da man sich in der Regel an die bevorzugten Zeiten der Auftraggeber zu richten hat. Gerade in diesen Bereichen kann man aber über Modelle, wie die Vier-Tage-Woche, diskutieren. ^[1] So besteht die Möglichkeit, alle wichtigen Absprachen und Aufträge in den ersten vier Tagen der Woche zu erledigen, woraufhin ein verlängertes Wochenende folgt. Welche verschiedenen Arbeitszeitmodelle es derzeit besonders beliebt sind, liest du hier .

Förderung der eigenen Mitarbeiter

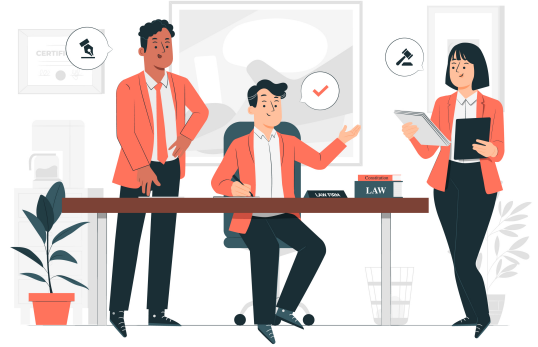
Die Wirkung der Methode zeigt sich auf mehreren Ebenen: Durch die Förderung und Unterstützung der Belegschaft, wird die Nachfrage an Personal intern befriedigt, da Prozesse entweder ausführlicher oder schneller ablaufen. Wenn die zusätzliche Produktivität der Mitarbeiter ausreicht, müssen mindestens kurzfristig weniger Personen angeworben werden. Langfristig hat die Personalentwicklung allerdings auch den Nutzen, das Personal zu binden, um möglicher Fluktuation vorzubeugen. Auch das hat wieder herum zur Folge, dass der Personalbedarf vermindert wird. Abschließend lässt sich zudem festhalten, dass die interne Personalentwicklung auch Einflüsse auf die Außenwirkung des Unternehmens und somit auch direkt auf die Personalakquise hat. Ein Unternehmen, welches für die Förderung und Unterstützung der eigenen Mitarbeiter bekannt ist, genießt auch bei Bewerbern in höheres Ansehen.^[1]

^[1] Vier-Tage-Woche

^[1] Employee Development

Das Einstellungsverfahren

Durch das Anpassen und Optimieren des Einstellungsverfahrens ist es möglich, einen großen Einfluss auf die Personalakquise zu nehmen. Das befristete Einstellen von Freelancern kann besonders für



projektorientierte Unternehmen im Beratungsgeschäft oder anderen Bereichen interessant sein. Zwar muss man auf die langfristige Bindung mit Mitarbeitern verzichten, dennoch ist es einfacher über Kontaktbörsen auf den richtigen Geschäftspartner zu treffen. Zudem besteht bei gegenseitigem Interesse trotzdem die Chance, eine langfristige Partnerschaft einzugehen. Die Möglichkeit zu haben ein Team aufzubauen, welches nicht an einen Ort gebunden ist, ist ein enormer Vorteil in der heutigen Welt, der besonders in der digitalen Branche genutzt werden kann, um gegen den Fachkräftemangel zu wirken. Es ist allerdings auch zu beachten, dass besonders bei kurzfristigen Beschäftigungen von internationalen Freelancern das entsprechende Arbeitsrecht berücksichtigt werden muss. Selbst wenn es für Unternehmen aus strategischen Gründen nicht möglich ist kurzfristige internationale Partner zu beschäftigen, kann man dennoch Anpassungen beim Einstellungsverfahren vorgenommen werden. So werden wesentlich mehr potenzielle Mitarbeiter angesprochen, wenn man die Stellen auf digitalen Jobbörsen ausschreibt. Dies liegt im Zeitalter der sozialen Medien einfach daran, dass die Mehrheit der Jobsuchenden auf diesen Seiten unterwegs ist. ^[1] Dabei gibt es neben den großen bekannten Börsen auch branchenspezifische Plattformen, die berücksichtigt werden sollten.

Branchenspezifische Börsen sind zum Beispiel:

- [IT-Treff](#) für IT-Aufgaben.
- [DV-Treff](#) für SAP-Aufgaben.
- [Ingenieur.de](#) für Ingenieure.
- [Vertrieb Jobbörse](#) für Mitarbeiter:innen im Vertrieb.

^[1] [Jobplattformen](#)

3.5 Welche Versicherungen?

Allgemein

Junge Gründer werden oft vom Umfeld gewarnt, dass man als Selbständige:r besonders bei der Altersvorsorge aber auch bei anderen Versicherungen schlechter gesichert ist als im angestellten Verhältnis. Der folgende Artikel verschafft einen Überblick im Thema Versicherungen. Wenn man sich darüber hinaus beraten lassen möchte, ist es zu empfehlen, sich nicht an einen Versicherungsvertreter, sondern an einen Makler zu wenden. Letztere haben das Ziel den Kunden die bestmöglichen Angebote zusammenzusuchen und vertreten nicht nur einen Anbieter, der möglichst viel verkaufen möchte.

Krankenversicherungen

In Deutschland ist jeder Bürger dazu verpflichtet krankenversichert zu sein. Um dieser Pflicht nachzugehen, gibt es auch für Selbständige zwei Möglichkeiten.

Gesetzliche Krankenversicherung

Sich gesetzlich krankenversichern zu lassen ist für Selbständige eine freiwillige Entscheidung. Monatlich werden für Vollzeit-Selbständige 14,6% des Gehaltes für die gesetzliche Krankenversicherung eingezogen, wohingegen Nebenberufliche Selbständige ihr Unternehmergehalt nicht durch Krankenkassenzahlungen schmälern lassen müssen. Allerdings liegt die jährliche Obergrenze für Einzahlungen bei 58.050 Euro.^[1]

Private Krankenversicherung

Die Zahlungen für die private Krankenversicherung sind, anders als bei der gesetzlichen Krankenversicherung, nicht anteilig ans Gehalt, sondern an die erwarteten Leistungen gebunden. Die Anbieter sind außerdem nicht staatlicher Natur, sondern private Unternehmungen, weswegen der Preis auch je nach angebotener Leistung variiert. Es ist außerdem zu erwähnen, dass es bei vielen Anbietern üblich ist, die Beiträge langsam zu erhöhen. Im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung sind die Leistungen bei privaten Versicherungen oft ausführlicher.

Rentenversicherung

Da viele Unternehmer und Freiberufler von Altersarmut geplagt sind ^[1], sollte man schon am Anfang seiner Selbständigkeit für die spätere Rente vorsorgen.

^[1] [Krankenversicherung](#)

^[1] [Rentenversicherung](#)

Staatliche Rentenversicherung

Während die meisten Selbständigen freiwillig in die staatliche Rentenkasse einzahlen können, müssen manche Freiberufler und Selbständige mit ausschließlich einem Auftraggeber (5/6 der Einnahmen durch einen Kunden) sogar in die gesetzliche Rentenversicherung mit 18,6% des Gehaltes einzahlen. Sollte das jährliche Einkommen allerdings über 84.600 € liegen, steht einem das Einzahlen frei. Nichtsdestotrotz sollte man das Thema Absicherung nicht außer acht lassen.

Selbständige Altersvorsorge

Rürup Rente

Die Rürup Rente ist eine staatlich geförderte Kasse, in welche flexibel eingezahlt werden kann. Je nach Erfolg des Geschäftsjahres können die Beiträge höher oder niedriger ausfallen. Ein weiterer Vorteil der Rürup Rente ist die steuerliche Begünstigung.

Fonds

Aktienfonds bieten oft eine sichere Anlageoptionen im Vergleich zu einzelnen Aktien. Allerdings kann ein gewisses Restrisiko nicht ausgeschlossen werden. Aktienfonds werden in einer unglaublichen Vielfalt angeboten, weswegen sie sich sehr gut dazu eignen, das eigene Anlagendept zu diversifizieren.

Immobilien und Rohstoffe

Die Klassiker unter den Anlagemöglichkeiten sind Immobilien und Rohstoffe. Da es sich bei beiden um physische Anlagen handelt geben Sie den Anlegern eine gewisse Restsicherheit. Allerdings wird auch auf diesen Märkten stark spekuliert.

Betriebshaftversicherung

Die Betriebshaftpflichtversicherung versichert nicht nur Schadensersatzforderungen, sondern überprüft deren Berechtigung außerdem juristisch. Die meisten Betriebshaftpflichtversicherungen versichern außerdem auch die Mitarbeiter, was bei größeren Unternehmungen sehr nützlich sein kann. Grundsätzlich ist diese Versicherung zu empfehlen, da bei Verletzungen und Eigentumsbeschädigung besonders Personenschäden in große finanzielle Klagen resultieren können. ^[1]

^[1] Betriebshaftpflicht

Berufshaftpflicht

Manche Berufsgruppen (z.B. Architekten, Rechtsanwälte usw.) sind zu dieser Versicherung verpflichtet. Es werden grundsätzlich Personen und Sachschäden versichert, die im Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit entstehen. Zudem werden bei unberechtigten Forderungen die Gerichtskosten übernommen.^{[1] [2]}

Vermögensschadenhaftpflicht

Die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ähnelt prinzipiell der Berufshaftpflichtversicherung mit dem Unterschied, dass sie bei Vermögensschäden greift. Welche Ausmaße die Versicherung hat, hängt vom Anbieter ab.^[1]

Inhaltsversicherung

Die Inhaltsversicherung versichert sämtliches Unternehmensinventar und ist gesetzlich nicht verpflichtend. Allerdings ist sie allgemein zu empfehlen, da sie für oft moderate Beiträge das gesamte Unternehmensinventar versichert. Der Versicherungsumfang hängt auch hier wieder von den Beitragszahlungen ab.

Firmenrechtsschutzversicherung

Die Firmenrechtsschutzversicherung ergänzt den passiven Rechtsschutz der Betriebschaftpflicht, wenn zu Unrecht gefordert wird. Wenn man selbst der Kläger ist und auch wenn man den Rechtsstreit verliert, werden die Gerichtskosten übernommen. Die Beitragszahlungen hängen auch hier wieder stark von den Leistungen und dem Umfang ab.^[1]

3.6 Kundenakquise

Einleitung

Das Generieren neuer Kunden kann besonders zum Beginn der Selbständigkeit eine große Herausforderung sein. Das liegt vor allem daran, dass viele Jungunternehmer noch nicht in dem Markt integriert sind, doch selbst wenn man schon jahrelang in der Branche tätig ist, kann die Akquise zur Herausforderung werden. Dies bestätigen uns auch die bisherigen Kandidaten im Gründerview. Welche Formen von Akquise es gibt, worauf man hierbei achten muss und mehr wird im Folgendem erläutert.

^[1] Berufshaftpflicht

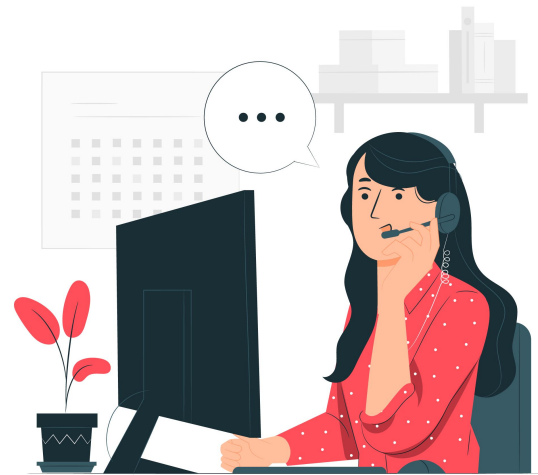
^[2] Berufshaftpflicht Allgemein

^[1] Vermögensschadenhaftpflicht

^[1] Firmenrechtsschutz

Akquise per Telefon

Die Akquise über das Telefon bringt den Vorteil mit sich, dass man die Chance hat sich persönlich vorzustellen und auf sozialer Ebene zu überzeugen. Der Aufwand hält sich bei der telefonischen Akquise in Grenzen. Allerdings ist sie, laut dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb, Teil einer gesetzlichen Grauzone. Die Kundenakquise über das Telefon ist nur gestattet, wenn das Unternehmen



vermutlich an dem Angebot interessiert ist. Privatpersonen dürfen nur mit deren ausdrücklichen Bestätigung angerufen werden.^[1] Beim eigentlichen Anruf ist es wichtig sozialkompetent und überzeugend aufzutreten. Hierbei muss sich darauf eingestellt werden, dass gerade zum Beginn viele Absagen erteilt werden.

Akquise per Post oder E-Mail

Bei der Akquise per Post oder E-Mail werden zwar weniger kommunikative Fähigkeiten gebraucht, nicht desto trotz muss sowohl der Inhalt als auch die Form des Schreibens überzeugen. Es handelt sich hierbei um Dokumente, die per Post oder E-Mail an den Adressaten verschickt werden und das Ziel haben den Kunden über das Angebot zu informieren und zu überzeugen. Hierbei ist es wichtig zu beachten, dass das ungefragte Versenden von Webmails verboten ist und auch postalische Werbung strikt als solche gekennzeichnet werden muss. Der große Vorteil der Akquise per Post und E-Mail gegenüber der Telefonakquise ist das Timing. Der Adressat wird nicht von einem Anruf überrumpelt, sondern öffnet seine Post zu einem Zeitpunkt, an welchem er vermutlich empfänglicher ist. Dementsprechend höher ist allerdings auch der Aufwand.^[1]

Akquise per Onlinemarketing

Mit der Akquise per Onlinemarketing ist vor allem die Selbstdarstellung auf der eigenen Website gemeint. Um möglichst viel Verkehr auf der Website zu generieren kann besonders die Suchmaschinenoptimierung (SEO) ein wichtiges Mittel sein. Das Onlinemarketing ist Anfangs mit nicht gerade wenig Aufwand verbunden und wird in vielen

^[1] Akquise per Telefon

^[1] Akquise per Post oder E-Mail

Firmen von Externen erledigt. Dennoch passt es in das digitale Zeitalter und kann nach hohem Anfangsaufwand mit weniger Aufwand langfristig Kunden generieren.^[1]

Akquise per Partner

Die Akquise über Partner funktioniert, indem man das anzubietende Produkt nicht über die eigene, sondern über eine vorzugsweise größere Plattform vertreibt. Hierbei können für Produkte zum Beispiel bereits vorhandene Verkaufsplätze genutzt werden. Für Dienstleistungen können dahingegen Anbieter genutzt werden, deren Angebot gegenüber den Kunden mit der eigenen Leistung bereichert werden kann. Zu beachten ist hierbei aber, dass es sich um ein Verhältnis handelt, in welchem man sehr abhängig von den Partnern und deren Akquise ist. Dies ist ein Grund dafür, nicht seine gesamte Akquise in die Hände von einem Partner zu legen, sondern breit aufgestellt zu sein.

Akquise durch Weiterempfehlungen

Weiterempfehlungen sind in vielen Branchen die beliebteste Form der Akquise. Eine Weiterempfehlung durch zufriedene Kunden hat für viele Unternehmer mehr Gewicht als andere Akquiseformen,

da von Akteuren die Qualität des Produktes bestätigt wird und viele andere Akquiseformen bereits ausgereizt werden. Eine Grundvoraussetzung für eine Weiterempfehlung ist selbstverständlich die Zufriedenheit der Kunde. Die zufriedenen Kunden können auch zusätzlich dazu bewegt werden, eine Empfehlung auszusprechen. So kann das Verteilen von Visitenkarten eine Weiterempfehlung und den Kontaktaustausch erheblich vereinfachen. Auch hierbei gilt es sich aber vorher zu informieren und die rechtlichen Konsequenzen zu berücksichtigen.



Fazit

Es gibt verschiedenste Möglichkeiten Kunden auf sich aufmerksam zu machen und auch bei der Akquise gilt es sich möglichst breit und nachhaltig aufzustellen.

Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

^[1] [Akquise per Onlinemarketing](#)

3.7 Buchhaltung

Wer muss eigentlich Bücher führen?

Das interne Rechnungswesen sollten Selbständige betreiben, um zu dokumentieren, zu planen und zu steuern. Das externe Rechnungswesen dagegen folgt rechtlichen Vorgaben und Strukturen.

Externe Gründe

Begründet durch das Fremdinteresse sind Kaufleute zur Buchführung verpflichtet. Diese Pflicht gilt für Kaufleute, die im Handelsregister eingetragen sind. Sollten Einzelkaufleute einen Umsatz von weniger als 600 Tausend Euro pro Geschäftsjahr oder einen Gewinn von weniger als 50 Tausend Euro haben, sind sie von der Buchhaltungspflicht befreit. Freiberufler sind ebenfalls von der externen Buchhaltungspflicht außer Acht gelassen.^[1] Um anderen Marktakteuren einen Einblick zu geben und auch um den zu versteuernden Umsatz zu ermitteln, müssen die Unternehmen ihre Bilanzen und Bücher veröffentlichen. Die genauen Regelungen findest du hier:

- Gewerbesteuergesetz (GewStG)
- Umsatzsteuergesetz (UStG)
- Einkommenssteuergesetz (EstG)
- Aktiengesetz (AktG)
- GmbH-Gesetz (GmbHG)
- Abgabenordnung (AO)

Interne Gründe

Um leichter auf Kennzahlen zugreifen zu können, sollten Bücher sorgfältig geführt werden. Auf Basis der Kennzahlen wie Gewinn und Umsatz kann das Unternehmen später besser gesteuert und gelenkt werden. Außerdem macht die Buchführung die aktuelle Situation für die eigenen Mitarbeiter:innen und einen selbst übersichtlicher.

Lösungen für die Buchhaltung

Vielen Gründern bereitet die Buchhaltung Sorgen, da Sie als kompliziert und unübersichtlich gilt. Doch welche Lösungen gibt es? Die Buchhaltung kann sowohl Unternehmensintern als auch extern erledigt werden. Im Folgendem werden die Vor- und Nachteile der üblichen Strategien erläutert.

^[1] [Rechtliche Grundlagen](#)

Intern

Herkömmlich

Für den niedrigsten Kostenaufwand erledigt man die Buchhaltung auf die altmodische Art in eigenen Tabellen. Allerdings ist diese Lösung sehr zeitintensiv, da sich mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen zur korrekten Buchführungen beschäftigt werden muss. Ein weiterer Nachteil ist hierbei ist der Faktor der Unternehmensgröße. Wenn das Unternehmen ständig wächst und die Anzahl der geschäftsrelevanten Vorgänge zunimmt, stößt die herkömmliche Lösung schnell an seine Grenzen.^[1]

Software- und Onlinetoollösungen

Wenn man die Buchhaltung unternehmensintern regeln will aber nicht auf die eigenen Fähigkeiten vertraut und/oder sich Zeit sparen möchte, sind Software- und Onlinelösungen die richtige Wahl. Manche Anbieter vertreiben solche Lösungen auch kostenfrei, allerdings sind diese in der Kapazität oft begrenzt und eignen sich am besten für den Übergang, während das Unternehmen wächst. In größeren Unternehmen mit vielen Buchungen empfehlen sich eher kostenpflichtige Programme, die oft einen besseren Service anbieten. Mehr Informationen über die einzelnen Artikel findest du hier.

Extern

Gerade im fortgeschrittenem Unternehmensstadium ist es oft nicht mehr möglich selbst die Bücher zu führen. Eine Möglichkeit ist es einen Buchhalter intern zu beschäftigen, was aber aufwändig und teuer ist, weswegen das Auslagern ebenfalls eine Option ist.^[1]

Steuerberater

Beim Arrangieren eine:r Steuerberater:in profitiert man von der jahrelangen Erfahrung und seiner Expertise. Der Steuerberater kümmert sich nicht nur um die Buchhaltung und die Bilanz, sondern auch um die Steuererklärung. Allerdings ist diese Lösung oft teurer als der Kauf einer Software und die Daten sind nicht jederzeit verfügbar, sondern nur zu den Bürozeiten des Beraters.^[1]

^[1] [Buchhaltung intern](#)

^[1] [Externe Gründe](#)

^[1] [Steuerberater](#)

Buchhaltungsbüro

Die Zusammenarbeit mit eine:r Buchhalter:in hat ähnliche Konsequenzen wie mit einem Steuerberater. Hierbei ist zu beachten, dass der Buchhalter nicht in der Lage ist den Jahresabschluss zu erledigen. Bei der Zusammenarbeit ist wie immer zu bedenken, wie stark man sich an das Buchhaltungsbüro binden will und wie groß der Grad der Abhängigkeit sein soll.

3.7.1 Buchhaltungstools

Online Buchhaltungstools und -software

Im Folgendem werden sowohl kostenpflichtige als auch einige kostenfreie Alternativen zur Lösung der Buchhaltung vorgestellt. Die Auswahl der 4 kostenpflichtigen Tools setzt sich aus den Testsiegern verschiedener Seiten zusammen und bietet einen Überblick über die zahlreichen Angebote. Für die finale Auswahl empfiehlt es sich Erfahrungsberichte zu begutachten oder die Programme, sofern möglich zu testen. Des Weiteren sollte sich intensiv mit den eigenen Anforderungen und Erwartungen auseinandergesetzt werden, bevor man seine Entscheidung trifft. Falls du dir allgemein noch unsicher bist, wie du deine Buchhaltung am liebsten lösen willst, kannst du dir [hier](#) eine Übersicht verschaffen.

Platzierung	Fuer Gruender	Trusted.de	mysoftware.de	lonos.de
1	SevDesk	SevDesk	SevDesk	SevDesk
2	LexOffice	LexOffice	Buchhaltungsbutler	Sage
3	Papierkram	Buchhaltungsbutler	LexOffice	SevDesk
4	Fastbill	Billomat Buchh.	SevDesk	Billomat Buchh.
5	Billomat Buchh.	Zoho Books	Billomat Buchh.	Reviso

Kostenpflichtige Tools

Vorab ist zu erwähnen, dass es für Einsteiger meist einfacher ist, mit kostenpflichtigen Lösungen zu arbeiten, da diese im Vergleich zu kostenfreien Lösungen mehr Informationen und bessere Hilfestellungen bieten. Hinzu kommt, dass die gebührenpflichtigen Anwendungen häufiger gewartet und geupdated werden.

SevDesk

Das Buchhaltungsprogramm von | [SevDesk](#) schneidet testübergreifend am besten ab. Die angebotene Cloud-Software ist für ca. 8€/mtl. erhältlich und überzeugt vor allem mit intuitiver Bedienung, übersichtlichen Grafiken und einer App-Anwendung, welche es ermöglicht Belege mit dem Smartphone zu scannen. Erweiterte Möglichkeiten sind jederzeit nachträglich hinzufügbare. Allerdings machen SevDesk nicht nur die intuitiven Anwendungen, sondern auch die Preisnachlässe für Neugründer attraktiv. Die Möglichkeit eine Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) zu erstellen sind ebenso vorhanden, wie

eine ELSTER-Schnittstelle, lediglich die Bilanzierung wird von SevDesk nicht abgedeckt.

LexOffice

Die Softwarelösung von LexOffice schneidet in den Tests nur knapp hinter SevDesk ab, ist aber dafür bereits ab ca. 5€/mtl. zu erwerben. LexOffice kann ebenfalls durch intuitive Anwendung, mobiles Bedienen und dem Erstellen von Gewinn- und Verlustrechnungen überzeugen. Über die noch nicht komplett ausgereifte Texterkennung lasse sich zu den vergleichsweise niedrigen Preisen auch einfach hinwegsehen.

Sage

| Sage lässt sich zwar nicht so intuitiv wie SevDesk und LexOffice, dennoch überzeugt es durch ein vielseitiges Angebot in Verbindung mit einem fairen Preis. Auch bei Sage ist es möglich, weitere Funktionen kostenpflichtig zu erwerben. Sollten jedoch keine Erfahrungen im Bereich der Buchhaltung vorhanden sein, ist die Zeit zu berücksichtigen, die es braucht, um sich in das Programm eingefunden zu haben.

Buchhaltungsbutler

Zwar kann die Cloud-Software von Buchhaltungsbutler mit den Funktionen der obigen Anbieter mithalten, allerdings sind die Anzahl der Buchungen und der Belege begrenzt.^[1] In Kombination mit dem vergleichsweise hohen Preis wirkt das Angebot weniger attraktiv.

Kostenlose Tools

Im kostenlosen Bereich der Buchhaltungssoftware gibt es eine Vielzahl von Anbietern, deren Angebot sich nicht drastisch voneinander abhebt, weswegen im Folgendem nur eine Komplettlösung vorgestellt wird. Als Alternative lassen sich auch mehrere Softwaretools kombinieren, um Bücher zu führen.

InvoiceNinja

Bei InvoiceNinja handelt es sich um eine Software für Linuxserver. Nach der Installation läuft das Programm auch über den Browser und Desktop für alle Betriebssysteme. Es handelt sich zwar um eine Lösung, die von Amerikanern entwickelt wurde, dennoch ist es nach kleinen Anpassungen möglich, die Buchhaltung nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) durchzuführen. Geeignet ist InvoiceNinja sowohl für Dienstleistungen als auch zum Vertreiben physischer und digitaler Produkte.

^[1] Vergleich

Zusammengesetzte Lösung

Wenn man sich für mehrere kostenlose Teillösungen entscheiden möchte, gibt es unzählige Zusammensetzungen. Im Folgendem wird eine Möglichkeit vorgestellt.

Rechnungen:

| Collmex schreibt automatisch Rechnungen, nachdem man Produkte und Kunden anlegt und rechnet auf den Rechnungen bereits automatisch mit den richtigen Steuersätzen, was viel Zeit spart.

Kontoumsätze:

ALF-BanCo sortiert die Kontoumsätze übersichtlich und speichert sie dauerhaft. Bei einem verknüpften Konto ist die Software kostenlos nutzbar und bei mehreren Konten muss eine einmalige Zahlung getätigt werden. Ein großer Vorteil von ALF-BanCo ist die integrierte Suchfunktion.

Einnahmen und Ausgaben:

Easy Cash&Tax ermöglicht kostenfreie Einnahmenüberschussrechnungen (EÜR). Es überzeugt durch eine übersichtliche tabellarische Darstellung und eine Vorschau der Umsatzsteuerzahlungen.

3.8 Datenbanksystem

Nicht nur durch das datenbasierte Marketing haben Unternehmen immer häufiger mit Daten zu tun. Auch kunden- oder personalbezogene Daten sollten gespeichert werden, damit auf sie zurückgegriffen werden kann. Letzteres ist einer der großen Vorteile moderner Datenbanken gegenüber alten Aktenschränken. Sicherlich sind in Informationen in Aktenschränken auch gesichert und geordnet, allerdings ist es wesentlich effizienter Informationen mithilfe eines Datenbanksystems zu suchen. Es ist möglich, dass mehrere Personen gleichzeitig von verschiedenen Orten auf dieselbe Information zugreifen. Außerdem ist eine digitale Datenbank oft intuitiver, als ein händisch angelegter Aktenschrank.

Ein weiterer Vorteil einer digitalen Datenbank, ist die Flexibilität, die mit ihr einhergeht. So kann eine Datenbank nachträglich skaliert und angepasst werden, wenn sich die Anforderungen geändert haben. Auch Zugriffsrechte auf bestimmte Informationen lassen sich durch das Datenbank-Management-System festlegen. Aber wie funktioniert eine Datenbank grundlegend und was ist ein Datenbank-Management-System?

Wie funktioniert die Datenverwaltung?

Grundlegend teilt sich das System in die Datenbank und das Datenbank-Management-System(DBMS) auf. Während die Datenbank lediglich die Informationen und Daten in ihren vollen Umfängen speichert, fungiert das DBMS als verwaltende Software. Es definiert sowohl die Voraussetzungen für den Zugriff auf die Daten, als auch wie der Umgang mit den Daten strukturiert wird.



Wie die Daten und Informationen selbst innerhalb der Datenbank angeordnet und gespeichert werden, hängt vom jeweiligen Datenbankmodell ab. Hierbei gibt es Unterschiede auf verschiedenen Ebenen und auch Kombinationen einzelner Modelle.

Hier findest du eine Übersicht und Einordnung verschiedener Datenbankmodelle. Wichtig hierbei ist zu erwähnen, dass die einzelnen Modelle oft nur zu wenigen DBMS passen und mit ihnen funktionieren. Es ist deshalb wichtig, sich schon vorher Gedanken darüber zu machen, welche Funktionen und Anforderungen an die Datenbank und schließlich auch ans DBMS gestellt werden. In diesem Zusammenhang wird häufig das Akronym ACID verwendet. Jeder Buchstabe steht hierbei für einen spezifischen Punkt:

- **Atomicity** meint, dass entweder eine komplette Transaktion stattfindet, oder gar keine. Damit wird ausgeschlossen, dass sich irgendwelche undefinierten Mittelwege bilden. In der Praxis bedeutet das, dass nur korrekt formulierte Abfragen angenommen werden, wohingegen alles andere ignoriert wird.
- **Consistency** bezieht sich auf den Ist-Zustand vor und nach einer Transaktion. Durch den Eingriff in die Datenbank darf die Struktur nicht beeinflusst werden. Dies bezieht sich selbstverständlich nicht auf die vorliegenden Informationen, sondern auf den konkreten Aufbau des Systems.
- **Isolation** bewirkt, dass einzelne Transaktionen unabhängig voneinander (isoliert) stattfinden. Dadurch werden Unstimmigkeiten vermieden, wenn zeitgleich mehrere Transaktionen ausgeführt werden. Erst nachdem eine Anwendung abgeschlossen und gespeichert ist, werden die Änderungen in das System sichtbar, für andere übernommen.
- **Durability** sorgt dafür, dass im DBMS keine Daten verloren gehen, sondern langfristig gespeichert werden. Dies ist nicht nur nach einer ordnungsgemäß ausgeführten Transaktion relevant, sondern auch nach Abbrüchen oder Fehlern im Sys-

tem. Damit dies gewährleistet werden kann, müssen jederzeit Protokolle geführt werden, um den Zustand des Systems nachvollziehen zu können.

Zudem gibt es noch weitere Funktionen und Anforderungen, die ein DBMS erfüllen und ausführen sollte:

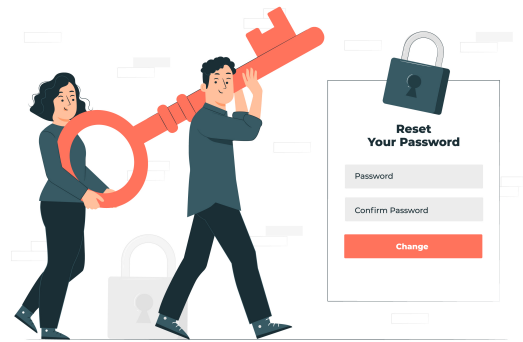
Speichern von Daten

Was im ersten Moment als selbstverständlich wahrgenommen wird, muss in der Praxis unbedingt umgesetzt werden. Es geht allerdings nicht mehr darum, Daten nur an einem konkreten Ort zu speichern und abrufen zu können. Daten müssen auch zur verbesserten Sicherheit an unterschiedlichen Orten gespeichert werden, um gegen Ausfälle geschützt zu werden. An genau diesem Punkt lohnt es sich, sich mit dem Thema „Cloud“ auseinanderzusetzen. Wenn die Daten in einer Cloud gespeichert sind, können vereinzelte Hardwareausfälle nicht für den Verlust der gesamten Daten sorgen. Mehr zu diesem Thema findest du [hier](#).

Zugriffsrechte

Wer darf Daten einfügen? Wer darf sie ändern und wer darf sie gegebenenfalls sogar löschen? Um all diese Fragen muss sich im Zusammenhang mit Datenbanksystemen auch gekümmert werden,

damit es nicht zu unerwünschten Konflikten kommt. Es ist auch denkbar, den Zugriff für andere einzuschränken, während eine bestimmte Person Änderungen vornimmt.



Datensicherheit

Das Datenschutz sehr wichtig ist, liegt für viele auf der Hand, doch was bedeutet dies konkret für Datenbanken? Datenbanken müssen so abgesichert sein, dass es nur für Befugte möglich ist, Einsicht in die Daten zu erhalten. Zum einen muss dafür gesorgt werden, dass die Zugriffsrechte nur an gewisse Personen verteilt werden, zum anderen müssen die Informationen ausreichend verschlüsselt werden. ^[1]

Was kannst du tun?

Doch wie kannst du vorgehen, um eine Datenbank für dein Unternehmen aufzubauen? Wie fast immer, ist eine Möglichkeit, eine externe Agentur zu beschäftigen. Allerdings stellt sich hierbei die Frage, wie weit die Aufgabe abgegeben werden soll. Es ist beispielsweise möglich, einen externen Datenbankanbieter zu beschäftigen, der dir sowohl

^[1] [Anforderungen ans DBMS](#)

Speicherplatz als auch den Zugriff stellt. Hierbei musst du dich selbst um sehr wenige Dinge kümmern und reduzierst den Aufwand. Allerdings musst du dir sicher sein, dass der Anbieter deinen Erwartungen gerecht wird. Zudem musst du dir bewusst sein, dass du wenig bis gar keinen Einfluss auf technische Probleme des Anbieters hast.

Wenn du es dir und deinem Team nicht zutraust, selbst eine Datenbank für das Unternehmen aufzubauen, gibt es auch die Option externe Experten zu arrangieren, die eine Datenbank nach deinen Anforderungen entwerfen und dir die Kontrolle geben. Eine gewisse Vorkenntnis sollte hierbei vorhanden sein, da du am Ende des Tages mehr Verantwortung für das Programm hast und eventuell hohe Servicegebühren zahlen musst.

Wenn du es deinem Team oder dir zutraust, kannst du die Datenbank auch selbst einrichten. Es gibt mittlerweile eine große Auswahl an kostenfreien und kostenpflichtigen Tools, die es ermöglichen selbständig an einem Programm zur Datenspeicherung und -verwaltung zu arbeiten. Für diese Variante musst du wahrscheinlich am meisten Zeit und Geduld investieren, bist aber im Gegenzug maximal unabhängig. Und wie auch in vielen anderen Themen gilt es abzuwägen, wie viele Aufgaben ausgelagert werden sollen.

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

3.9 Datenbasiertes Marketing

Während es noch vor einigen Jahrzehnten extrem aufwändig war, marketingbezogene Daten zu erfassen, hat das Internet in diesem Bereich einiges geändert. Das „Spray and Pray Prinzip“ wurde mittlerweile durch Data Driven Marketing abgelöst. Vorbei sind

die Tage, an denen Marketing in alle Richtungen (Spray) betrieben und anschließend gehofft und gebetet (Pray) wird. Die Marketingkanäle sind nicht nur deutlich vielseitiger geworden, sondern können auch leichter analysiert werden. Neben damals innovativen Möglichkeiten wie dem Fernsehen und dem Radio, gibt es mittlerweile für jedes Unternehmen eigene Websites und die Möglichkeit online auf sich aufmerksam zu machen.



Wie in so vielen Bereichen hat das Internet in der Unternehmenswelt für nachhaltige Veränderungen gesorgt, die nicht zuletzt das Marketing betreffen. Durch neue Marketingkanäle lässt sich nicht nur abwechslungsreicher, sondern auch effektiver werben. Marketingentscheidungen müssen jetzt nicht mehr aus dem Bauch heraus entschieden werden, sondern können dank datenbasiertem Marketing aufgrund von Informationen getroffen werden. Es ist natürlich auch hier möglich, das Marketing komplett außer Haus zu betreiben und von einer externen Agentur regeln zu lassen. Allerdings sollte man zumindest überlegen, sich mit dieser aufstrebenden Technik zu beschäftigen. Aufgrund neuer Techniken und Programme ist diese Branche derzeit im ständigen Wandel und verfügt über großes Potenzial. Durch interne Lösungen können Budgetanpassungen und andere Entscheidungen wesentlich schneller getroffen werden. Aber wie schafft man einen Einstieg in dieses anfangs recht komplexe Thema und in welchen groben Schritten kann ich mein Marketing datenbasiert verbessern? ^[1]

Daten sammeln

Der erste Schritt, um datenbasiertes Marketing zu betreiben ist es, Daten zu sammeln. Welche Daten deiner Kunden für dich relevant sind, hängt natürlich von deinem individuellen Geschäft ab. Allerdings gilt bei der Datenbeschaffung allgemein: „Je mehr du über deine Zielgruppe weißt, desto besser“. In der Vergangenheit war es schwer, an Daten zu kommen, die einem als Feedback fürs Marketing dienen können.

Durch neu entstandene Marketingkanäle im Internet ist es mit sogenannten Web Analyse Tools möglich, die Geschehen auf der eigenen Website, im Store oder im Umgang mit der Werbung zu verfolgen. So kann man mithilfe einiger Tools bestimmen, wie viele Käufer durch eine bestimmte Werbung zum Produkt gefunden haben, welche Seiten sie sonst besuchen, wie lange sie auf der Seite verweilen und wie groß die Wahrscheinlichkeit ist, dass sie kaufen. Auf dem Markt werden derzeit unzählige Analyse Tools angeboten, die jeweils unterschiedliche Schwerpunkte in der Analyse setzen, weswegen du dir im Klaren sein musst, was dir wirklich wichtig ist. [Hier](#) haben wir dir eine erste Übersicht über verschiedene Tools verlinkt.

^[1] [Allgemein](#)

Daten verstehen

Der zweite Schritt, nachdem du die Daten erfasst hast, besteht darin, sie zu verstehen. Hierbei geht es hauptsächlich darum, die relevanten Kennzahlen zu ermitteln, die du für die Entscheidungsfindung benötigst. Außerdem musst du dir überlegen, was die einzelnen Daten über das Verhalten deiner Kunden aussagen. Während man seine Kunden früher nur in Altersgruppen, Geschlechter und Wohnorte einteilen konnte, ist es mittlerweile möglich, sie auch in Verhaltensmuster und andere private Muster einzuteilen. Wie verhalten sich zum Beispiel jüngere Kunden im Vergleich zu älteren Kunden. An welchem Punkt auf der Website verliert man viele Interessent:innen? Zum Beispiel bei der Eingabe der Adresse. Wie viele Menschen werden durch E-Mail Newsletter zum Kauf bewegt? Wie viele im Vergleich dazu über Pop-Up Werbung? Wie viele deiner Kunden sind Fußball begeistert? ^[1]



Wie verhalten sich zum Beispiel jüngere Kunden im Vergleich zu älteren Kunden. An welchem Punkt auf der Website verliert man viele Interessent:innen? Zum Beispiel bei der Eingabe der Adresse. Wie viele Menschen werden durch E-Mail Newsletter zum Kauf bewegt? Wie viele im Vergleich dazu über Pop-Up Werbung? Wie viele deiner Kunden sind Fußball begeistert? ^[1]

Entscheidungen treffen

Im nächsten Schritt geht es darum, basierend auf den Daten und Informationen Entscheidungen zu treffen. Diese Entscheidungen müssen nicht immer nur die reine Budgetverteilung im Marketing betreffen, sondern können auch dazu führen, dass über ganz neue Kanäle nachgedacht wird. Wichtig hierbei zu beachten ist, dass diese Entscheidung nicht absolut getroffen werden, sondern durch weiteres Auswerten der Daten überprüft und gegebenenfalls angepasst werden können.

Beispiele für datenbasierte Entscheidungen im Marketing könnten wie folgt lauten: Wenn beim Eingeben der Adresse viele Interessent:innen die Website verlassen, sollte eventuell Geld in eine automatische Eingabehilfe investiert werden. Wenn der E-Mail-Newsletter wesentlich mehr Kunden zum Kauf anregt, sollte sich darauf konzentriert werden, ihn weiter auszubauen. Wenn du rausfindest, dass ein großer Teil deiner Kunden fußballbegeistert ist, kann es einen Versuch wert sein, speziell bei Veranstaltungen um das Thema Fußball zu werben. Dieses Beispiel zeigt aber auch, dass trotz datengetriebenem Marketing manchmal nur Annahmen getroffen werden können. So kann es genauso gut möglich sein, dass Fußball generell sehr beliebt ist und keine Korrelation besteht. Dadurch, dass du allerdings Daten über das Kaufverhalten hast, kannst du deine Entscheidungen relativ flexibel anpassen.

^[1] [Daten verstehen](#)

Automatisieren

Nachdem du die ersten Entscheidungen getroffen hast, geht es darum, an der Umsetzung zu arbeiten. Aber was, wenn du und deine Mitarbeiter kaum noch Kapazitäten haben, um täglich personalisierte Mails an Kunden zu schicken? In Fällen wie diesen spielt die Automatisierung eine wichtige Rolle. Es ist möglich neben zahlreichen Agenturen auch auf kostenfreie oder kostenpflichtige Tools im Internet zurückzugreifen. Diese können es dir ermöglichen, zu individuellen Tageszeiten personalisierte Mails an bestimmte Kunden zu schicken. Eine Studie von Epsilon hat ergeben, dass 80 % der Konsumenten eher dazu verleitet sind, ein Produkt zu kaufen, wenn es eine personalisierte Werbung oder Angebote gibt. Abschließend lässt sich zusammenfassen, dass das Thema datengetriebenes Marketing viele neue Möglichkeiten eröffnet, seine Kunden besser anzusprechen. Dadurch, dass mittlerweile viele verschiedenen Tools zum Umgang mit Daten angeboten werden, findet jeder die passende Lösung und kann sein Marketing mit verhältnismäßig geringem Aufwand verbessern.

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

3.10 Resilienz

Einleitung

Als Gründer musst du dich auf viel Rückschläge und Hindernisse vorbereiten. Erfolg ohne Niederschläge ist in der Unternehmenswelt ohnehin nicht denkbar. Aber welche Fähigkeit ermöglicht es erfolgreichen Gründer:innen sich nicht von ihren Zielen abbringen zu lassen? Resilienz.

Was ist Resilienz?

Resilienz lässt sich aus dem lateinischen (resilire)-abprallen, zurückspringen- herleiten. Es wird die Fähigkeit beschrieben, sich von psychischen Rückschlägen nicht aufhalten zu lassen, sondern nach Niederschlägen wieder in die alte oder sogar in die optimierte psychische Ausgangsform zurückzukehren. Hierbei äußert sich der



Stress nicht negativ, wie in Form eines Burnouts, sondern trägt vielmehr zum Wach-

stum und Lernen bei. Resilienz ist besonders im 21. Jahrhundert eine sehr wichtige Fähigkeit, da die Welt nicht mehr stabil, sicher und eindeutig, sondern viel mehr unberechenbar, unsicher und widersprüchlich geworden ist. So haben Unternehmer:innen in der Gegenwart sowohl mit den Auswirkungen vom Krieg in der Ukraine und der steigenden Inflation, als auch mit Pandemien und dem langfristigen Fachkräftemangel zu kämpfen. Doch all diese Herausforderungen sollten dich nicht vom Gründen oder deinem persönlichen Erfolg abhalten. Ein Buch, welches sich überdurchschnittlich anschaulich mit dem Thema Resilienz befasst, ist die Biografie des amerikanischen Journalisten und Schriftstellers Michael Scott Moore. Dieser berichtet neben seiner 977-tägigen Gefangenschaft in den Händen von Piraten auch über Resilienz im modernen Berufsalltag.

Das sagen erfolgreiche Persönlichkeiten über Resilienz

- Thomas Edison: „Our greatest weakness lies in giving up. The most certain way to succeed is always to try just one more time.“
- Bill Gates: „It’s fine to celebrate success but it is more important to heed the lessons of failure.“
- Jean Chatzky: „Resilience isn’t a single skill. It’s a variety of skills and coping mechanisms. To bounce back from bumps in the road as well as failures, you should focus on emphasising the positive.“

Aber kann man Resilienz lernen? Und wenn ja, wie?

Mittlerweile werden zahlreiche Workshops zum Thema Resilienz angeboten. Sowohl für Privatpersonen, als auch für ganze Unternehmen. Hierbei gilt es aber, wie bei allen Angeboten zum Thema

Persönlichkeitsentwicklung genau zu hinterfragen, ob der Anbieter seriös ist. Außerdem eignen sich einige Bücher dafür, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen.

Ein paar gängige Praxistipps, um die eigene Resilienz zu stärken, lauten wie folgt

- Man sollte sich täglich bewusst machen, dass Krisen langfristig einen positiven Einfluss auf das Leben haben und man mit ihnen wächst.



- Man sollte sich schnell entscheiden. Entscheidungen lange aufzuschieben löst Stress aus und hindert einen im Alltag flexibel zu agieren.
- Man sollte sich pro Tag auf ein Ziel konzentrieren, anstatt zu versuchen möglichst viele To Dos abzuhaken. Andernfalls hat man das Gefühl, seinem eigenen Terminkalender hinterherzulaufen.
- Man sollte regelmäßige Pausen einlegen und sich in diesen nicht mit dem Smartphone oder sonstigen Geräten ablenken, sondern zur Ruhe kommen.
- Abschließend wird empfohlen sich selbst die Frage zu stellen „Will ich das?“ Wenn man seine Ziele und Handlungen regelmäßig hinterfragt, hält man die intrinsische Motivation aufrecht und verliert seine Ziele nicht aus den Augen.

Bildquellen:

- Designed by slidesgo <http://www.freepik.com>

4 Wie geht es weiter?

Auch wenn du vielleicht noch nicht an dem Punkt angekommen bist, kann es nicht schaden sich schon einmal über das spätere Unternehmensstadium zu informieren. Sowohl Personalfragen als auch das weitere Optimieren der Struktur und Kultur sind Themen, über die man sich rechtzeitig Gedanken machen sollte.

Aber auch wenn es schon wieder um einen möglichen Ausstieg aus dem Unternehmen

geht, liefern wir dir die wichtigsten Informationen. Wenn du Fragen oder Anregungen zu diesem Kapitel hast, melde dich gerne bei uns.



Bildquellen:

- Designed by slidesgo <http://www.freepik.com>

4.1 Unternehmen optimieren

Besonders in der Anfangsphase konzentrieren sich Gründer hauptsächlich um das pure Überleben ihres Unternehmens und machen sich keine Gedanken um die Struktur oder Kultur, die langfristig den Alltag bestimmt.

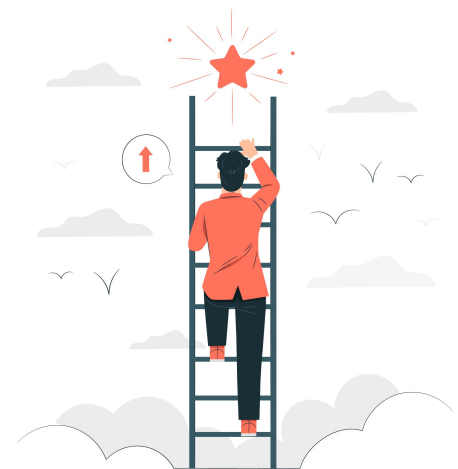
Doch auch nach einigen Jahren ist es nicht zu spät, das Unternehmen umzugestalten, wenn die Abläufe oder das Klima im Büro nicht verbesserungsfähig

sind. Welche in welchen Bereichen du dein Unternehmen optimieren kannst und wie du am besten vorgehst, findest du im Folgendem heraus.

Des Weiteren wird geklärt, ab welchem Punkt es sinnvoll ist, mit einer Unternehmensberatung zusammenzuarbeiten und worauf man bei einer Kooperation achten muss.

Bildquellen:

- Effort vector created by storyset <https://www.freepik.com>



4.1.1 Prozessautomatisierung

Immer mehr Industriegiganten automatisieren ihre Prozesse und bereiten sich somit nicht nur auf den globalen Wettbewerb, sondern auch auf den Fachkräftemangel vor. Eine Umfrage von Sage ergab allerdings auch, dass Unternehmen in Deutschland im Jahr



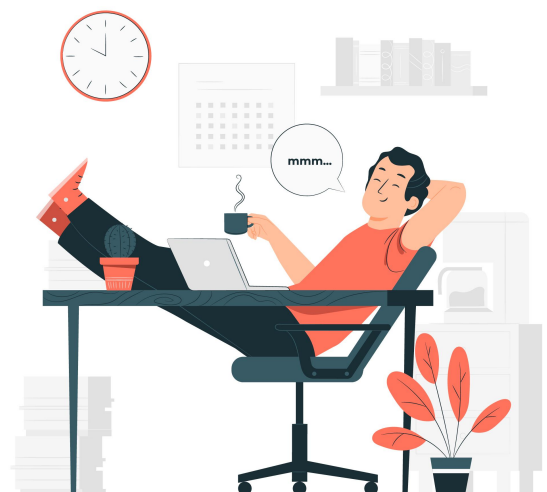
2019 fast vier Prozent der Zeit an ineffiziente Verwaltungsabläufe verlieren. In absoluten Zahlen entsprach dies circa 30 Milliarden Euro, Tendenz steigend.

Aus diesen Abläufen heraus können die Unternehmen keine Wertschöpfung generieren. Dass Deutschland bei der Umfrage von zwölf verschiedenen Ländern am zweit-schlechtesten Abschnitt, schön die Zahlen ebenfalls nicht.

Besonders große Faktoren sind hierbei die administrativen Arbeiten rund um das Rechnungswesen und die Personalabteilung. Die Lösung für viele dieser Tätigkeiten heißt Prozessautomatisierung. Dieses Stichwort ist in den letzten Jahre immer präsenter in der Unternehmenswelt geworden. Ganze Unternehmen basieren alleine auf der Beratung zur Prozessoptimierung. Doch was sind eigentlich die konkreten Vorteile von Prozessoptimierung? ^[1] ^[2]

Vorteile

Ein großer Vorteil, der für viele bereits ausschlaggebend ist, ist die Gewinnmaximierung durch das Einsparen von Kosten. Wie bereits erwähnt, besteht in Deutschland ein enormes Potenzial in der Reduktion von ineffektiven Prozessen. Diese Ebene liegt noch am ehesten auf der Hand und in trotz seiner Einfachheit ausschlaggebend für alle Unternehmen, die primär aus wirtschaftlichen Gründen handeln. Allerdings gibt es neben solch offensichtlichen Vorteilen auch noch wei-



tere Ebenen, auf denen die Prozessautomatisierung einen Einfluss hat.

^[1] [Studie zur Prozessautomatisierung](#)

^[2] [Allgemeine Information](#)

Vorab ist festzuhalten, dass es bei der Prozessoptimierung in der Regel nicht um das Wegrationalisieren von Arbeitsplätzen geht. Im Gegenteil sorgt die Personalknappheit oft für solche Ansätze. Da die meiste Zeit beim Nachgehen von administrativen Tätigkeiten verloren geht, werden die Mitarbeiter:innen durch automatisierte Prozesse entlastet und haben mehr Zeit Tätigkeiten nachzukommen, die für die Wertschöpfung relevant sind und ihre Zufriedenheit fördern. Beim Bewältigen dieser Aufgaben kann sich ihr Potenzial wesentlich besser entfalten, als beim Nachgehen von monotoner Arbeit. So können vermutlich weitere Möglichkeiten gefunden werden, nachhaltig Kosten zu reduzieren. Neben einem besseren Unternehmensklima können aber auch simple Fehler vermieden werden, die nach Stunden von monotoner Arbeit auftreten können.

Besonders als junge/r Gründer/in hast du den Vorteil, dass du Strukturen und Prozesse bereits zu Beginn so gestalten kannst, dass sie sich kurz- oder langfristig automatisieren lassen. Es kann allerdings auch schon eine Menge bewirken, wenn du dir von Anfang an bewusst machst, dass Prozesse nicht als Nebenprodukt des operativen Geschäfts entstehen sollten, sondern bewusst optimal gestaltet werden müssen. ^[1] ^[2]

Welche Möglichkeiten gibt es?

RPA

Besonders für repetitive oder fehlerlastige administrative Aufgaben eignen sich das sogenannte Robotic-Process-Automation. Ein Software-Roboter kann heutzutage in kurzer Zeit lernen, Aufgaben zu bewältigen und somit Teile des Personals zu entlasten. Hierbei sind der Skalierbarkeit theoretisch keine Grenzen gesetzt. Die klassischen Vorteile der Prozessoptimierung treffen auch hier zu, da neben der Reduzierung der Fehler auch Zeit und Geld gespart wird. In der Regel folgen nach der Anfangsinvestition für den Erwerb und die Installation der Software keine oder wenn sehr geringe Kosten. Wer ausreichend Know-how mitbringt, kann die notwendige Software auch selber installieren, wovon die meisten Anbieter abraten. Besonders in der Finanzbranche ist der Gebrauch von RPAs verbreitet, wohingegen sich viele mittelständische Unternehmen vorerst zurückhalten. Du als junge/r Gründer/in solltest die Vorteile und Möglichkeiten von RPAs allerdings auf jeden Fall im Blick behalten. Besonders hinsichtlich automatisierten Bezahlungsfunktionen in Onlineshops oder anderen Anwendungsoptimierungen gibt es viele Möglichkeiten. ^[1]

^[1] Vorteile

^[2] Weitere Vorteile

^[1] RPA

DMS

Neben der Robotic-Process-Automation bieten auch sogenannte Dokumentmanagementsysteme viele Vorteile für dein Unternehmen. Sie sorgen zum Beispiel dafür, dass neu erstellte Dokumente erfasst, sortiert und für deine Mitarbeiterinnen bereitgestellt werden.



Das ganze funktioniert, ohne dass deinem Personal Fehler beim Ordnen und Archivieren unterlaufen können. Hierbei können besonders Rückfragen zur Nomenklatur und allgemeinen Ordnung minimiert werden, weil das System automatisiert arbeitet. DMS fügen also Akten und Dokumente aus sämtlichen Bereichen (Buchhaltung, Personal und Rechnungen) in einem Ordnungssystem zusammen, ohne dass ein großer administrativer Aufwand entsteht. [Hier](#) findest du Beispiele für die Möglichkeiten von DMS. ^[1]

ECM

Der Unterschied zwischen einem Dokumentmanagementsystem und einem Enterprise-Content-Management liegt vor allem in den Worten „Dokument“ und „Content“. Anders als beim DMS, werden beim ECM nicht nur klassische Dokumente, wie Rechnungen usw. verarbeitet, sondern auch Bilder, Videos und Tondateien. Das automatisierte Verwaltung von Bildern und Videos ist zwar mit denkbar mehr Aufwand verbunden, kann allerdings auch von digitalen Helfern erledigt werden. Auch hier besteht der Vorteil in der Regel darin, dass die laufenden Kosten nach einer Anfangsinvestition nur sehr gering sind. Beispiele für ECMs findest du [hier](#). ^[1]

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

^[1] [DMS](#)

^[1] [ECM](#)

4.1.2 Consulting

Wenn du und/oder deine Mitarbeiter:innen keine Kapazitäten mehr haben oder gewisse Qualifikationen nicht vorhanden sind, solltest du eventuell über eine Unternehmensberatung nachdenken. Unternehmensberatungen können dir nicht nur dabei helfen Strukturen zu und Prozesse zu optimieren, sondern auch bei besonderen Aufgaben wie dem Exit helfen. Durch externe Berater kommt oft

ein frischer Wind in dein Unternehmen, da der Aufbau und andere Verhaltensmuster innerhalb deines Betriebes hinterfragt werden. Sowohl für die weitere Auswahl, als auch um das Ergebnis im Nachhinein werten zu können, ist es wichtig, sich die Erwartungen an das Beratungsunternehmen zu notieren. Je genauer dies erfolgt, desto mehr kann das beratende Unternehmen ihre Aufgaben und Ziele definieren, weswegen du dir hierfür ausreichend Zeit nehmen solltest. ^[1]



Was man bei der Auswahl beachten sollte

Qualifikationen

Wenn es um die Qualifikationen geht, ist es wichtig zu erwähnen, dass die Berufsbezeichnung „Unternehmensberater“ nicht geschützt ist. Es gibt allerdings Vereine, wie zum Beispiel den Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen (BDU e.V.), deren Mitgliedschaft an Berufsgrundsätze und Kompetenznachweise gebunden ist. So müssen Mitglieder des BDU Nachweise für erfolgreiche Projekte, jahrelange Erfahrung und vieles mehr einreichen, um Mitglied zu werden. Beim Verstoß gegen die Berufsgrundsätze droht der Ausschluss. Neben Mitgliedschaften in derartigen Vereinen helfen Referenzen oft weiter, die Qualifikation des Beraters zu bewerten. Du solltest dir also am besten Kontakt zu den vorherigen Kunden suchen und nach ihren Erfahrungen fragen.

^[1] Allgemeines

Kompetenz im richtigen Bereich

Außerdem solltest du die Beratung speziell nach deinen vorher festgelegten Anforderungen auswählen. Sicherlich werden dir viele Beratungen versichern, dass Sie dir weiterhelfen, dennoch solltest du dir im Klaren sein, wo die Kernkompetenzen der Beratungen sind. Kritische Fragen im Erstgespräch und eine Analyse des Personals helfen oft weiter. Wenn du beispielsweise Hilfe im Prozessmanagement brauchst, ist es wichtig, dass das Personal der Beratung in diesem Gebiet über ausgebildete Mitarbeiter:innen verfügt und auch Referenzen vorweisen kann.

Erfahrungen

Eine Herausforderung, die die Consulting-Branche hat, ist das Alter. Während immer mehr junge Menschen in den Beruf einsteigen, sind die älteren und erfahreneren Mitarbeiter:innen oft gefragter. Sie verfügen im Gegensatz zu den jungen Kollegen/Kolleginnen über operative Erfahrung und wissen nicht nur um gute Ratschläge, sondern auch um die praktische und erfolgreiche Umsetzung. Jahrelange Erfahrungen in der Branche können ein großer Vorteil sein, dennoch sind motivierte junge Mitarbeiter:innen nicht zu unterschätzen. ^[1]

Angebot

Bei der Auswertung der Angebote solltest du dir viel Zeit nehmen und genaustens auf die Formulierungen achten. Am besten nimmst du dir hierfür wieder deine anfangs formulierten Erwartungen zur Hand und gleichst diese ab. Auf mündliche Zusagen, zum Beispiel im Erstgespräch, solltest du dich nicht verlassen, solange diese nicht auch schriftlich vorliegen. Besonders auf die Dauer und den Ablauf der Zusammenarbeit solltest du dich konzentrieren. Es ist zwar verlockend, die größten Beratungsunternehmen mit dem weitesten Kundenstamm zu wählen, dennoch solltest du dich auch über regionale und mittelständische Anbieter informieren, da deren Angebote meist flexibler sind. ^[1]



^[1] [Erfahrungen](#)

^[1] [Angebote](#)

Zusammenfassung

Es ist durchaus eine Überlegung wert, sich in den verschiedensten Bereichen helfen zu lassen und mit einer Unternehmensberatung zu kooperieren. Nicht nur wenn deinen Mitarbeiter:innen die Qualifikationen oder Kapazitäten fehlen, um die zusätzlichen Aufgaben zu bewältigen, sondern auch, wenn das Unternehmen nicht das gesamte Potenzial ausschöpft, können professionelle externe Berater helfen. Deine Aufgaben als Gründer:in ist es, sich vorher die Ansprüche zu notieren und dir zu überlegen, wie viel dir die Leistungen des Beratungsdienstleisters wert sind.

4.1.3 Unternehmenskultur

Was haben Nike, Google, Meta und Co gemeinsam? Sie sind sicherlich die erfolgreichsten Unternehmen der Welt. Darüber hinaus haben Sie außerdem eine klar definierte Unternehmenskultur. Mit „Just do it“ hat Nike Gründer Phil Knight nicht nur einen Marketingslogan, sondern auch einen wichtigen Bestandteil der Unternehmenskultur gefunden. Google ist dafür bekannt, nicht einfach nur Büroräume zu bauen, sondern sich auch um die Kindesbetreuung und Gesundheit ihrer Mitarbeiter:innen zu kümmern. ^[1]

Welche grundsätzlichen Modelle gibt es?

Klan Kultur

Die sogenannte Klan-Kultur ist häufig bei Start-Ups und Familienunternehmen zu finden. Sie zeichnet sich durch eine enge Verbundenheit der Mitarbeitenden untereinander aus und beschreibt eine nach innen gerichtete Gruppe. Dies fördert die Zusammenarbeit und den Zusammenhalt besonders in der Anfangsphase, da alle das Gefühl haben im gleichen Boot zu sitzen. Wenn das Unternehmen allerdings wächst und komplizierte Entscheidungen getroffen werden, können Probleme entstehen. Es ist zum Beispiel schwieriger, innovative Ideen zu finden und sich beim Vorbringen dieser nicht ausgesetzt zu fühlen.

^[1] [Allgemeines](#)

Adhokratie-Kultur

Die Adhokratie-Kultur ist in Unternehmen zu finden, die vorhaben zu den innovativsten ihrer Branche zu gehören oder ein neues Geschäftsfeld zu. Das nächste große Ding vor allen anderen zu finden

ist der eigene Anspruch. Um dies zu gewährleisten, werden die Mitarbeitenden motiviert, innovative und kreative Lösungen zu finden. Gleichzeitig wird vermittelt, dass Risiken und Fehler zum Fortschritt dazugehören. Mitarbeitende mit hohen Sicherheitsbedürfnissen werden mit dieser Kultur wahrscheinlich Probleme haben. Außerdem kann auf Dauer der Druck auf die Angestellten entstehen, ständig neue Ideen vorzubringen.



Markt-Kultur

Diese Kultur basiert auf einer Zahl: dem Gewinn. Möglichst geringe Kosten gepaart mit hohem Umsatz sind die ultimativen Entscheidungsparameter. Besonders um Shareholder in großen Aktiengesellschaften zu befriedigen, ist diese Kultur ein Mittel zum Zweck. Vorteile sind hierbei vor allem die simplen und effektiven Entscheidungsfindungen. Risiken entstehen aber dann, wenn die Mitarbeitenden keine Anregungen haben, sich einzubringen und somit demotiviert werden. Zudem kann es passieren, dass man stagniert, weil der Wandel mit Risiken gepaart sind. „Das haben wir schon immer so gemacht“, ist ein typischer Satz. Die Schnelligkeit gepaart mit der einseitigen monetären Motivation führt zudem schnell zum Burnout der Mitarbeitenden.

Hierarchie-Kultur

In Hierarchiekulturen wird von oben nach unten geführt und entschieden. Sie sind klar strukturiert und sehr risikoavers. Sie zeichnen sich des Weiteren durch ihre Stabilität aus und dadurch, dass sich jeder/jede Mitarbeiter:in seiner Rolle bewusst ist. Die Risiken sind hierbei mit dem der Markt-Kultur identisch. ^[1]

^[1] Modelle

Wissenswertes

Integrale Evolutionäre Organisationen nach Frederic Laloux

Das Managementmodell nach Frederic Laloux nimmt begründet an, dass die Herausforderungen und Einflüsse auf moderne Unternehmen immer komplexer und willkürlicher werden. Man geht davon aus, dass wir in einer sogenannten VUCA-Welt leben und arbeiten.

VUCA steht hierbei für:

- **Volatility** - Starke Schwankungen im gesamtwirtschaftlichen Verlauf (Bsp.: Aktienkurse).
- **Uncertainty** - Die Unsicherheit Ereignisse vorherzusehen.
- **Complexity** - Die Vielzahl von Faktoren, die sich auf die Zukunft auswirken.
- **Ambiguity** - Die viele verschiedene Möglichkeiten bestimmte Situationen zu deuten und wahrzunehmen.

Aus dieser Annahmen heraus sind klassische Unternehmenskulturen oft überholt.

Die drei wichtigsten Faktoren sind hierbei Selbst-Management, Ganzheitlichkeit und Sinnhaftigkeit. Alleine durch das Selbst-Management erübrigen sich viele Hierarchien der herkömmlichen Modelle, da den Mitarbeitenden mehr Eigenverantwortung zugesprochen wird. Dies kann darüber hinaus motivierend auf die Mitarbeitenden wirken. Der zweite Faktor bezieht sich auf die Verwirklichung der Mitarbeitenden in der Arbeit. Anders als bei den meisten Unternehmen sollte es den Mitarbeitenden ermöglicht werden, sich mit ihrer Persönlichkeit uneingeschränkt der Arbeit zu widmen, ohne sich der Struktur oder Kultur des Unternehmens anpassen zu müssen.

Der Faktor Sinnhaftigkeit zielt darauf ab, dass die Relevanz der Aufgaben stets hinterfragt wird und die Aufgaben immer anhand der Unternehmensziele bewertet werden.

Frederic Laloux ordnet die Organisationsformen dabei wie folgt:

Organisationsform	Merkmale	Beispiel heute	Wichtige Durchbrüche
Rot Tribale impulsive Organisationen	Ständige Machtausübung durch Anführer, um den Gehorsam der Untergebenen zu sichern. Angst hält die Organisation zusammen. Sehr reaktiv, kurzfristiger Fokus, Gedeiht in chaotischen Umgebungen	Mafia Straßengangs Stammesmilizen	Arbeitsteilung Befehlsautorität
Blau Traditionelle konformistische Organisationen	Hierarchische Pyramide, Anweisung und Kontrolle von oben nach unten, Stabilität, exakte Prozesse	Öffentliches Schulsystem Katholische Kirche Militär Regierungs-behörden Monarchien	Formale Rollen (stabile und skalierbare Hierarchien) Prozesse (langfristige Perspektiven)
Orange Moderne leistungsorientierte Organisationen	Das Ziel ist, besser zu sein als die Konkurrenz, Profite zu erwirtschaften und zu expandieren. Durch Innovation kann man an der Spitze bleiben. Management durch Zielvorgaben (Anweisung und Kontrolle bei dem, was getan wird; Freiheit dabei, wie es getan wird)	Traditionelle Bürokratien Multinationale Unternehmen Privatschulen	Innovation Verlässlichkeit Leistungsprinzip Quelle: Laloux, F. (2016)

Organisationsform	Merkmale	Beispiel heute	Wichtige Durchbrüche
Grün Postmoderne pluralistische Organisationen	Innerhalb der klassischen Pyramidenstruktur, Fokus auf Kultur und Empowerment, um eine herausragende Motivation der Mitarbeitenden zu erreichen	Kulturorientierte Organisationen, z.B. Ben & Jerry's, NGO's etc.	Empowerment werteorientierte Kultur Berücksichtigung aller Interessengruppen (Stakeholder-Modell)
Gelb Integrale evolutionäre Organisationen	Keine langfristige Strategie, Selbststeuerung/Selbstführung/ Selbstkontrolle Einladungen, keine Anweisungen, agile Entwicklungen aus dem Sinn heraus mit unterschiedlichen, individuellen, temporären Rollenkonzepten	Agile, temporäre Netzwerke für bestimmte Aktivitäten Flash Mob Barcamps etc.	Netzwerke Aus dem Sinn heraus handeln, Ziel ist die Summe aller individuellen Entwicklungen
Türkis	Zukunft	?	?

Praktische Tipps

Doch was kannst du konkret tun? Wie google Kinderbetreuung und Freizeiträume zur Verfügung stellen? Wahrscheinlich nicht sehr realistisch für ein wachsendes Start-Up. Du solltest dich aber durchaus inspirieren lassen, dich um deine Angestellten zu kümmern und ihnen auch in privaten Angelegenheiten den Rücken zu stärken.

Zeit einplanen

Du solltest dir bewusst sein, dass eine nachhaltige Umstrukturierung Zeit und damit auch Geld kostet. Es wird eventuell die Hilfe von Mitarbeitenden benötigt, die eigentlich ganz andere Aufgaben haben, hier ist Absprache besonders wichtig. Es ist zu empfehlen, diesen kulturellen Wandel nicht durchzuführen, wenn das Unternehmen von Aufträgen überschwemmt wird, sondern in den ruhigeren Phasen.

Ist-Zustand ermitteln

Bei der Ermittlung des Ist-Zustandes ist es wichtig, sich nicht auf die eine Perspektive zu verlassen, sondern mit vielen Mitarbeiter:innen zu kommunizieren. Auch hier solltest du mit Mitarbeitenden aus allen Bereichen sprechen und betonen, dass die Ehrlichkeit der Mitarbeiter:innen essenziell ist.

Soll-Zustand bestimmen

Nun solltest du dir ein realistisches Soll-Szenario überlegen:

- Was ist ideal für das Unternehmen?
- Wie sollte die Kommunikation untereinander sein?
- Gibt es Firmen, die ein Leitbild sind?
- Wie kommt man zum Soll-Zustand?

Die Umstellung

Die eigentliche Umstellung ist die größte Herausforderung und sollte möglichst über die Führungskräfte geschehen. Diese sollten den Wandel nicht nur integrieren und ansprechen, sondern aktiv vorleben. Die Umstellung kann mehrere Monate dauern und sollte regelmäßig kontrolliert und dokumentiert werden. Damit die neue Unternehmenskultur nachhaltig bestehen bleibt, ist es erforderlich, Verantwortliche für die Etablierung und Beibehaltung zu definieren.

Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Laloux Grafiken: <https://www.reinventingorganizations.com/>

4.1.4 Unternehmensstruktur

Unternehmensstruktur selbst Optimieren Nach der Gründung und den ersten Schritten fragst du dich vielleicht, ob du dein Unternehmen strukturell noch optimieren könntest. Sowohl die Struktur eines Teams, als auch die Abläufe innerhalb des Unternehmens können optimiert werden. Wenn du kein Geld für Unternehmensberatungen ausgeben oder einfach selbst deine Prozesse effektiver gestalten willst, findest du im folgenden Artikel die wichtigsten Informationen.

Strukturen und für wen sie geeignet sind

Produktkonzentriert

Ob dein Produkt digital oder physisch ist, macht bei der produktorientierten Struktur keinen Unterschied. Sie ist definiert sich dadurch, dass das Personal den einzelnen Produkten zugeordnet wird und innerhalb dieser Gruppen agiert. Sofern diese getrennt werden können, findet die weitere Einteilung in den einzelnen Produktionsschritten statt. Diese Struktur ist am besten für Unternehmen geeignet, die viel Wert auf die Fertigung Ihrer Produkte legen und die Organisation simpel und eindeutig halten wollen.

Flache Strukturen

Wenn ein Unternehmen flache Strukturen aufweist, sind die Kommunikationswege zwischen der Führungsetage und den ausführenden Teams sehr kurz. Dies führt in beiden Richtungen zum besseren Austausch und sorgt für



mehr Agilität. Außerdem werden Ideen und Vorschläge nicht durch etliche Ebenen hindurch ausgebremst, sondern finden möglichst schnell ein Ohr. Solange das Unternehmen in eine Richtung ausgerichtet ist und die Größe es zulässt, hat die flache Struktur große Vorteile hinsichtlich der Produktivität. Allerdings kann Sie besonders bei verschiedenen Ausrichtungen und steigendem organisatorischem Aufwand an Ihre Grenzen stoßen.

Matrix Struktur

Das Unternehmen nach der Matrixstruktur zu gestalten ergibt besonders Sinn, wenn man bereit ist, einen großen Aufwand in die Organisation zu investieren. Dies liegt daran, dass die einzelnen Gruppen in mehrere Ebenen aufgeteilt werden. So sind die Teams sowohl eigenen Produkten, als auch Arbeitsbereichen zugeteilt (Einkauf, Produktion usw.). Die Kompetenzen überschneiden sich oft und eine klare Kompetenzzuweisung in der Entscheidungsfindung ist nicht immer gegeben, was zwangsläufig zu einem Austausch führt. Dieser kann sich sowohl als produktiv, als auch als hinderlich erweisen. Wie anfangs erwähnt ist es eher ab einer mittleren bis größeren Unternehmensgröße zu empfehlen, sich nach der Matrixstruktur zu organisieren.

Hierarchische Struktur

Die in klassischen Unternehmen der Old Economy am weitesten verbreitetste Struktur ist die hierarchische Struktur. In ihr liegen die Entscheidungskompetenzen und Verantwortungen wie in einer Pyramide verteilt. Die Geschäftsführung bildet hierbei die Spitze und verteilt nach unten hin über Manager und Projektleiter die Aufgaben. Wer wem vorgesetzt ist, wird bei dieser Struktur ebenso eindeutig, wie die Kommunikationsrichtung. Gibt es Neuigkeiten oder Einwände wird sich entweder an den Vorgesetzten oder gegebenenfalls an den Mitarbeiter unter einem gewendet, aber nicht quer über Abteilungen hinweg kommuniziert. Dadurch erweist sich die Kommunikation zwar als sehr simpel, kann aber auch eingeschränkt sein. In welchem Ausmaß die Kommunikation betrieben wird, hängt allerdings auch von der Unternehmenskultur ab.

Kompetenzorientiert

In der Kompetenzorientierten Struktur richtet sich nach der Expertise und dem Know-how des Personals. Die Leistung, das Unternehmen zu führen, besteht darin, die einzelnen Sparten zu verwalten und zu organisieren. Dafür ist es enorm wichtig, dass das Führungspersonal die Kompetenzen einschätzen und verknüpfen kann, da die Kommunikation zwischen den einzelnen Sparten nicht unbedingt vorausgesetzt ist. Dadurch, dass die Mitarbeiter in den Teams auf einem Kompetenzlevel sind, entsteht in den Sparten ein sehr großes Wissenspotential.

Veränderung schaffen

Man sollte sich bei der Umstrukturierung seines Unternehmens grob an die folgenden Schritte halten:

1. **Ist-Zustand analysieren**
2. **Probleme definieren**
3. **Soll-Zustand und geeignete Struktur festmachen**
4. **Umsetzung planen und ausführen (inkl. finanzieller Seite und möglicher Auswirkung aufs Personal)**



Tipps

Bei der strukturellen, als auch bei der kulturellen Optimierung ist es notwendig, sich das komplette Ausmaß seiner Entscheidungen bewusst zu machen. Besonders der zeitliche Aspekt ist zu berücksichtigen. Wenn du während des Optimierungsprozesses merkst, dass die Umsetzung zu umständlich oder zu komplex wird, kannst du dir immer noch Unterstützung in Form von Unternehmensberatungen suchen. ^[1]

Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

4.2 Kennzahlen

Wofür sind Kennzahlen wichtig?

Kennzahlen sind für dich als Gründer:in extrem wichtig, um sowohl die aktuelle Situation deines Unternehmens zu bewerten, als auch um für die Zukunft zu planen. Nicht nur für große Aktiengesellschaften, sondern auch für kleine Start-Ups ist es relevant, die richtigen Kennzahlen und Daten zu erfassen, um fundierte Entscheidungen zu treffen.

Außerdem ist es wichtig, Strukturen zu etablieren, die die Datenerfassung und Verarbeitung vereinfachen, damit der zeitliche Aufwand langfristig minimiert wird. Es gibt



^[1] Strukturen

derzeit für jede Aufgabe, Branche und Geschäftsmodellen die unterschiedlichsten KPIs (Key Performance Indicator). Damit du einen groben Überblick bekommst, stellen wir dir im Folgendem einige vor.

Beispiele für Kennzahlen

Monthly Recurring Revenue (MRR)

Die Monthly Recurring Revenue gibt an, mit welchem monatlichen Einnahmen fest zu rechnen ist. Besonders für Geschäftsmodelle mit Abonnements im Fokus ist diese Kennzahl relevant. Aus ihr können eindeutiger Prognosen für die nahe bis mittlere Zukunft ermittelt werden, sowie Vergleiche mit vorherigen Jahren gezogen werden. Allgemein wird die MRR berechnet, indem die Anzahl der zahlenden Kunden mit den durchschnittlichen Einnahmen pro Nutzer multipliziert wird. Kommen Rabatte, unterschiedliche Zahlungshöhen oder Unterbrechungen der Verträge zustande, verkompliziert sich die Erhebung dementsprechend. Aus der MRR selbst können noch weitere Kennzahlen, wie zum Beispiel Customer Lifetime Value oder zukünftige Umsätze berechnet werden.

[1]

Churn Rate (Abwanderungsquote)

Die Churn Rate ist relevant für diejenigen Gründer:innen, die eine Übersicht über die Veränderung ihrer Bestandskunden innerhalb einer beliebigen Periode haben wollen. Diese KPI hilft nicht nur bei Abonnements, sondern auch bei anderen Geschäftsformen durchaus weiter, um seine Angebote oder das Marketing anders zu gestalten. Ein Weg die Churn Rate zu berechnen ist, die summierten Vertragserhöhungen[€] von den summierten Vertragsverlusten[€] abzuziehen und das Ergebnis durch den Gesamtbestandswert[€] zu dividieren:

Churn Rate = (Kündigungsverluste-Vertragserhöhungen)/Gesamtbestandswert

Wie auch bei anderen KPIs lässt sich die Churn Rate auch individualisieren, indem man zum Beispiel nur bestimmte Produkte kalkulieren möchte oder weitere Anpassungen unternimmt. [1]

[1] MRR

[1] Churn Rate

Customer Acquisition Costs (CAC)

Der Betrag, den ein Unternehmen investiert, um einen neuen Kunden zu gewinnen, werden als Customer Acquisition Costs beschrieben. Die CAC sind besonders für Start-Ups relevant, die ihren Kundenstamm vergrößern wollen und allgemein Wachstum anstreben.

Diese KPI wird besonders in den Marketingbereichen berücksichtigt und ist in durch Onlinemarketing mit personalisierten Werbeanzeigen noch wichtiger geworden. So hat ein Plakat am Straßenrand früher die gesamte Bevölkerung angesprochen, wohingegen heute gezielter mit Onlinemarketing agiert werden kann. Wie effektiv das Marketing in welchen Bereichen ist, kann ebenfalls mit der CAC bestimmt werden.

Grundsätzlich werden die summierten Kosten für Marketing und Vertrieb mit der Anzahl an akquirierten Kunden dividiert, um die CAC zu bestimmen. Die Ergebnisse sind dann individuell zu bewerten. Beispielsweise kann sich ein Autohaus im Vergleich zu einem Blumengeschäft eine höhere CAC leisten, da Kunden in diesem Geschäft mindestens zwanzigtausend Euro ausgeben. Je nachdem, wie komplex die Ausgaben für das Marketing und den Vertrieb sind, kann auch die Berechnung komplizierter werden. Der Grundsatz bleibt allerdings erhalten. ^[1]

Burn Rate

Ist besonders für Investoren und Finanzierungen in den frühen Unternehmensphasen interessant, da sie beschreibt, wie lange deine Mittel „verbrannt“/ausgegeben werden können, bis sie erschöpft sind.

Die Burn Rate setzt sich dabei grundsätzlich aus zwei Parametern zusammen. Zum einen die Zeitperioden (meist Monate) und zum anderen die liquiden Mittel zum Beginn. Wichtig ist es hierbei außerdem, die monatlichen Ausgaben, aber auch die Einnahmen (also den Cashflow) zu prognostizieren. Anschließend dividierst du deinen Anfangsbeitrag durch den Abgang in den Perioden und erfährst somit, für wie viele Perioden die Finanzierung reicht. Phasen in denen das Unternehmen noch keinen positiven Cashflow generiert, sind besonders zum Beginn komplett normal und gehören in der Start-Up Welt einfach dazu. Dennoch solltest du die Burn Rate intuitiv möglichst gering halten. ^[1]

^[1] CAC

^[1] Burn Rate

Produktivität Pro Mitarbeiter

Die Produktivität der Mitarbeiter ist eine simple, aber durchaus wichtige Kennzahl, da sie Aufschluss darüber gibt, wie produktiv das gesamte Unternehmen ist. Mit ihr können besonders Vergleiche

zu anderen Perioden gezogen werden, um produktivitätssteigernde Maßnahmen zu ergreifen. Um diese Kennzahl zu errechnen, wird der Output der jeweiligen Periode durch den Arbeitsaufwand der selbigen dividiert. Das Ergebnis ist je nach Branche unterschiedlich zu interpretieren und kann sowohl Prognosen geben, als auch mit Vorjahresvergleichen bewertet werden.



Konkrete Tipps

Wie du sicherlich mitbekommen hast, können sich KPIs extrem voneinander unterscheiden. Deine Aufgabe besteht darin, dich auf die wichtigsten KPIs für deine Unternehmung zu konzentrieren. Mache dir hierbei bewusst, mit welchen wenigen Kennzahlen du dein Business optimal erfassen und beurteilen kannst. Es hilft dir nicht weiter, wenn du den ganzen Tag Daten für 40 unterschiedliche KPIs auswerten musst. Konzentriere dich auf das Wesentliche und behalte auch externe Interessen im Blick. Hier findest du eine Übersicht der verschiedenen KPIs. Wenn du deinen Mitarbeitern beispielsweise einen Einblick ermöglichen willst, können ihre Interessen von denen für dich relevanten Kennzahlen abweichen.

Aber auch, wenn du dich nach Finanzierungsmöglichkeiten für dein Unternehmen umsiehst, musst die Interessen möglicher Investoren im Blick haben. Damit du die relevanten KPIs für Investoren und auch für dich mit wenig zeitlichen Aufwand ermitteln kannst, solltest du dafür sorgen, dass Daten ordentlich erfasst und verwaltet werden. Welche Möglichkeiten es für den Umgang mit Daten gibt, liest du hier.

Bildquellen:

- Bilder hergestellt von storyset: <https://www.freepik.com> on Freepik

4.3 Gleichstellung

Warum Gleichberechtigung im Unternehmen wichtig ist

Gleichstellung und Gleichberechtigung werden zu Recht in vielen Bereichen immer relevanter. Als junge:r Gründer:in bist du dir bestimmt bewusst, warum Gleichstellung für unsere Gesellschaft so wichtig ist. Darüber hinaus fördert Gleichberechtigung aber

auch deine unternehmerischen Ziele und dein Unternehmen im Allgemeinen. Welche Gründe konkret für Gleichberechtigung im Unternehmen sprechen und wie du aktiv was für Gleichberechtigung in deinem Unternehmen tun kannst, erfährst du im Folgenden.

[1]

In Zeiten des Fachkräftemangels müssen sich Unternehmen immer mehr Gedanken darüber machen, wie sie sowohl Fluktuation verhindern, als auch neue Mitarbeiter:innen für sich gewinnen können. Denn nicht nur potenzielle, sondern auch vorhandene Mitarbeit-



er:innen achten auf eine faire Bezahlung und entscheiden sich für den Arbeitgeber mit dem attraktivsten Angebot. Die zahlreichen Jobbörsen ermöglichen es den Angestellten, sich Vergleiche einzuholen und aus den Angeboten zu wählen.

Selbst wenn es genug Personal auf dem Arbeitsmarkt geben sollte, ist es trotzdem wichtig für Gleichstellung in deinem Unternehmen zu sorgen. Besonders in führenden Positionen haben Frauen den Männern gegenüber oft einige Vorteile. Besonders bei gewissen Soft Skills und modernen Kompetenzen liegen Frauen vorne. Wenn es zum Beispiel um Innovation, aber auch um eine nachhaltige Personalentwicklung geht, können Frauen besonders in hohen Positionen einen positiven Einfluss auf das gesamte Unternehmen haben.

Auch in der Kommunikation mit dem Personal und Kunden sind Frauen oft empathischer und werden zu mindestens als verständnisvoller und sensibler wahrgenommen. Durch mehr Diversität im Unternehmen läuft man zudem weniger Gefahr, Probleme nur aus einer Perspektive zu betrachten und bei Lösungsansätzen eindimensional zu denken. Diverse Hintergründe und Ansichten regen die Diskussionen bei Entscheidungsfindungen an und sorgen durch einen intensiveren Austausch für bessere Ausgänge.

Ein weiterer Punkt, der allerdings nicht das Motiv sein sollte, ist die verbesserte öffentliche Wahrnehmung. Gerade wenn es um Subventionen oder Aufträge vom Staat geht, kann die besondere Gleichstellung im Unternehmen von Vorteil sein. Es kann beispielsweise vorkommen, dass Venture Capitals nur finanzieren, wenn mindestens eine Frau im Vorstand ist.

[1] Überblick

Was kann man konkret tun?

Kommunikation und Bestandsaufnahme

Besonders Männer können es sich oft schwer vorstellen, aufgrund ihres Geschlechtes diskriminiert zu werden. Dennoch ist es wichtig, sich in die Lage der Diskriminierten zu versetzen und den aktuellen Stand im eigenen Unternehmen zu erfassen. Genau deswegen hilft es, das Gespräch mit den Mitarbeiterinnen zu suchen und zu fragen, was ihre Meinung ist.

- Fühlen sie sich diskriminiert?
- Was sind die Probleme?
- Was können wir in Zukunft besser machen?

Solche Umfragen können auch mit anonymen Antwortbögen durchgeführt werden, damit die Mitarbeiter ihre ehrliche Meinung teilen. ^[1]

Verantwortungen übernehmen

Es ist aber nicht die Aufgabe der Mitarbeiter:innen für Gleichstellung zu sorgen. Das Führungspersonal ist in der Verantwortung sich um die Etablierung der Gleichstellung zu kümmern und dem Personal zu vermitteln, dass sie es ernst meinen. Weiterbildungen, Exkurse und Teambuilding Events können helfen, die ganze Belegschaft für das Thema zu sensibilisieren. Außerdem sollte die Gleichstellung in offizielle Dokumente, wie zum Beispiel Leitfäden oder ähnliches aufgenommen werden.

Personalentscheidungen

Neues Personal einzustellen, aber es auch gezielt in Ausschreibungen anzusprechen, hilft auch die Gleichstellung im Unternehmen zu fördern. Hierbei ist es notwendig, dass auch die Gehälter und Aufstiegschancen angeglichen und klar nach außen kommuniziert werden, um auf sich als Arbeitgeber aufmerksam zu machen. Oberflächliche Marketingkampagnen ohne nennenswerten Inhalt können aber schnell das genaue Gegenteil bewirken und für berechtigte Kritik sorgen. Aber nicht nur die Entlohnung, sondern auch die Arbeitsbedingungen sollten so angepasst werden, dass es zu möglichst vielen Arbeitnehmern passt. Homeoffice oder Büro? Homeofficeangebote mit flexiblen Zeiten können es jungen Eltern zum Beispiel ermöglichen, von zu Hause zu arbeiten und sich zeitgleich um das Kind zu kümmern.

^[1] Allgemeines

Externe Beratung

Wie auch in anderen Bereichen gibt es die Möglichkeit, sich externe Beratung zu besorgen, um das Unternehmen mit professionellen Herangehensweisen und weniger zeitlichen Aufwand anzupassen und Strukturen zu etablieren. Wobei natürlich angemerkt werden muss, dass die Etablierung und konkrete Umsetzung nicht in wenigen Wochen und Monaten

erledigt ist, sondern über Jahre hinweg gelebt werden muss. In den ersten Wochen ist es allerdings wichtig, die richtigen Impulse zu setzen.



Gleichstellungsscheck für KMUs

Als Art Leitfaden für kleine und mittlere Unternehmen hat das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend einen Gleichstellungsscheck veröffentlicht. Dieser kann als Anhaltspunkt genutzt werden und ermittelt mit einem Fragebogen nicht nur den aktuellen Stand, sondern auch die nächsten notwendigen Schritte, um die Strukturen anzupassen. Den kostenfreien Gleichstellungsscheck für kleine und mittlere Unternehmen findest du hier.

Bildquellen:

- Grafik von freepik storyset <https://www.freepik.com/author/stories>

4.4 Verhandlungen

Wann muss ich verhandeln?

Sowohl als Unternehmer als auch als Privatperson musst du ständig verhandeln. Neben Abstimmungen mit Kunden und Lieferanten, sind auch unternehmensintern Verhandlungen zu führen. So muss über Gehälter, aber auch Arbeitszeiten und Arbeitsbedingungen regelmäßig diskutiert und verhandelt werden.

Was passiert bei schlechten Verhandlungen?

Schlecht zu verhandeln, hat verschiedene Folgen. Nicht nur, dass man sein Verhandlungsziel verfehlt, hat es außerdem die Folge, dass man seine Ausgangssituation für die nächste Verhandlung verschlechtert. Zudem kann der Misserfolg in Verhandlungen zu einer inneren Unsicherheit führen, die einen noch schlechter verhandeln lässt. Aber nur weil man in der Vergangenheit schlecht verhandelt hat, heißt es nicht, dass man es

nicht lernen kann. Wie du in Verhandlungen souverän auftrittst und optimal verhandelst, liest du im Folgendem.

Wie verhandele ich besser?

Natürlich gibt es auch zum Thema Verhandlungen etliche Coachings und Ratgeber, allerdings genügen fürs Erste oftmals die folgenden Tipps:



Inhaltliche Vorbereitung

Man sollte sich vor der Verhandlung seine eigenen Argumente zurechtlegen und nach Gewicht sortieren. Dazu ist es auch wichtig, sich eigene Verhandlungslimits zu setzen: Wie weit kann ich gehen? Wo will ich hin? Es hilft obendrein, sich in das Gegenüber zu versetzen und die Verhandlung aus seiner Sicht zu führen. So kann man die Argumente des Gegenübers schon abschätzen und sich besser darauf vorbereiten.^{[1] [2]}

Die äußerliche Vorbereitung

Äußerlichkeiten haben oft einen unterschätzten Effekt auf die Verhandlung. So kann der Standort des Treffens darüber entscheiden, ob sich der Verhandlungspartner eher sicher oder unsicher fühlt. Die Farbe des Oberteils kann ebenfalls einen Einfluss auf die Verhandlung haben. Während ein dunkles Blau oft Ruhe und Vertrauen auf das Gegenüber ausstrahlt, kann rot zwar energetisch, aber auch schnell bedrohlich auf das Gegenüber wirken.^{[1] [2]}

In der Verhandlung selbst

In der Verhandlung selbst ist es wichtig, seine Emotionen zu kontrollieren und rhetorische Mittel des Gegenübers nicht persönlich zu nehmen. Wer emotional verhandelt, verliert schnell das eigentliche Ziel aus den Augen und trifft Entscheidungen, die später bereut werden. Ein rhetorisch sehr wichtiger Tipp ist es, viele Fragen zu stellen. So fängt der Verhandlungspartner an, mehr zu reden, was grundsätzlich zwei Vorteile mit sich bringt:

1. Er fühlt sich sicherer und hat das Gefühl, die Verhandlung zu leiten. Dadurch ist er später eher gewillt, nachzugeben.
2. Noch viel wichtiger ist aber, dass dein Gegenüber mit hohem Redeanteil wahrscheinlich Informationen von sich gibt, die er eigentlich für sich behalten wollte.

^[1] [Allgemeines](#)

^[2] [10 Tipps](#)

^[1] [Farben und Wirkung](#)

^[2] [. Outfit Wirkung](#)

Es hilft außerdem auch offen gegenüber seinem Verhandlungspartner zu sein. Solange man nicht zu viel verrät, kann man so gerade am Anfang einen positiven Eindruck hinterlassen und das Vertrauen des Gegenübers gewinnen.

Bildquellen:

- Designed by slidesgo <http://www.freepik.com>

4.5 Work Life Balance

Seine eigene Chefin/sein eigener Chef sein, sich die eigene Zeit selbst einteilen können. Für Studierende ein ausschlaggebender Grund, selbständig zu werden. Allerdings scheitern viele Gründer an diesem Punkt: Zeitmanagement. Nicht ohne Grund antwortete Hakan Sisman im Gründerview auf die Frage, womit er zum Beginn nicht rechnete, „**Zeitmanagement. Zeitmanagement in allen Facetten.**“

Doch mit dieser Herausforderung ist Herr Sisman nicht alleine. In einer Umfrage von NodeSource fand man heraus, dass Work-Life-Balance die größte Herausforderung von 45 % der befragten Gründer:innen ist.

Die Antwort von Herrn Sisman spiegelt außerdem das Ergebnis einer Umfrage unter Gründer:innen des TAB (The Alternative Blog) wider. In dieser stellte sich heraus, dass mehr als 70 % der Befragten mehr als 40 Stunden pro Woche arbeiten und ca. 20 % einen Workload von mehr als 60 Stunden in der Woche haben. Zum Teil kann man dies sicherlich damit begründen, dass sich die Unternehmer:innen in ihrer Arbeit verwirklichen und glücklich sind. Dies steht aber damit im Konflikt, dass 79 % der Befragten angaben, dass sie zu viel arbeiten würden. Ungefähr ein Drittel begründet die Arbeitszeit damit, dass manche Aufgaben nur von ihnen selbst erledigt werden können.



Ist mehr Arbeit immer besser?

Diese Frage ist pauschal mit „Nein“ zu beantworten. Allerdings hängt es natürlich von deinen Zielen und deinem Umfeld ab. Festzuhalten ist, dass die Versuchung groß ist, immer mehr Zeit und Arbeit in sein eigenes Unternehmen zu stecken: Noch eine Mail beantworten, noch ein Telefonat, noch ein Termin und so weiter. Es kommt oft vor, dass sich Gründer:in Stück für Stück in ihrer Arbeit verlieren, was zum Teil erfüllend sein kann, jedoch ab einem gewissen Grad viele negative Folgen hat. Aber selbst, wenn du dich bewusst dafür entscheidest, viel zu arbeiten, solltest dir über folgende Fragen Gedanken machen.



Ab einem gewissen Grad viele negative Folgen hat. Aber selbst, wenn du dich bewusst dafür entscheidest, viel zu arbeiten, solltest dir über folgende Fragen Gedanken machen.

Was macht dich (sonst) glücklich?

Finde heraus, was dich neben der Arbeit noch erfüllt. Sei es eine ehrenamtliche Tätigkeit, Menschen zu helfen oder ähnliches. Versuche Erfüllung nicht nur durch deine Arbeit zu erlangen. Diese neue Energie kannst du später wieder in dein Unternehmen stecken.

Wie sieht es außerhalb des Unternehmens aus?

Frage dich auch, wie dein Leben außerhalb des Betriebes aussieht. Wie geht es deiner Familie, deinen Freunden und auch deinem Körper? Der berufliche Erfolg sollte nicht dein ganzes Leben definieren. Und auch wenn es Zeiten geben kann, in denen Freunde und Familie etwas zu kurz kommen, solltest du auf jeden Fall darauf achten, dass du gesund bleibst. Du hast nur einen Körper und um diesen solltest du dich kümmern.

Genießt du den Weg?

Wenn du den Weg nicht genießt, solltest du dir überlegen etwas zu verändern. Andernfalls gehen dir wichtige Jahre eines erfüllten Lebens „verloren“. Stecke dir anstatt einem großen Ziel, viele kleine Ziele. So hast du öfter das Gefühl, erfolgreich zu sein und rennst nicht dauernd unzufrieden einem großen Ziel hinterher. Diese Unzufriedenheit kann dich schnell rastlos machen und du kannst Probleme bekommen, deine Freizeit zu genießen.

Wie geht es deinem Team?

Du solltest dich aber nicht nur um dich selbst, sondern auch um dein Team kümmern. Wenn dein Team glücklicher ist, arbeitet es produktiver und es wird euch leichter fallen einander zu vertrauen. Dieses Vertrauen kann dir früher oder später helfen, mehr

Verantwortung abzugeben und weniger arbeiten zu müssen. Achte vor allem darauf, dass die Unternehmenskultur (link!!!!) und der Arbeitsplatz dazu beitragen, dass deine Mitarbeiter sich wohlfühlen.

Bringst du noch die erforderliche Leistung?

Wer sich wegen Schlafmangel von einem zum nächsten Termin schleppen muss und sich kaum noch konzentrieren kann, wird seiner Arbeit nicht mehr gerecht. Solltest du an diesem Punkt angekommen sein, brauchst du dringend eine Pause und solltest dich auf jeden Fall an den folgenden Tipps zur verbesserten Work-Life-Balance orientieren.

[1]

Tipps

Unterscheide Produktivität von beschäftigt sein

Anstatt den ganzen Tag mit verschiedensten Aufgaben beschäftigt zu sein, solltest du hinterfragen, ob die Aufgaben und deine Tätigkeit etwas zu deinen Zielen beiträgt, oder nicht. Nur weil du viel tust, heißt es nicht, dass du schnell vorankommst. Priorisiere die Arbeit, die dich näher an deine Ziele bringt und erledige sie am besten zuerst.

Gib Arbeit ab

Die Aufgaben, die weniger Priorität haben oder nicht nur von dir erledigt werden müssen, solltest du an andere weitergeben. Gerade mit Themen wie zum Beispiel der Buchhaltung solltest du dich nicht zu lange aufhalten. Für deine Work-Life-Balance macht es keinen großen Unterschied, ob du die Aufgaben an einen externen Beauftragten oder einer mitarbeitenden Person weitergibst. Wichtig ist nur, dass du dich nicht mehr viel mit Aufgaben beschäftigst, die dir unverhältnismäßig Energie nehmen.

Strukturiere dich im Kalender

Um eine ausgewogene Work-Life-Balance zu gestalten, ist ein Kalender ein wichtiges Werkzeug. Nachdem du dir bewusst gemacht hast, welche Aufgaben am wichtigsten sind, solltest du deinen Kalender dementsprechend gestalten. Fange am besten mit komplett leeren Seiten an und hinterfrage jeden Eintrag bezüglich seiner Sinnhaftigkeit. Hilfreich ist es zudem, sich Bereiche im Kalender zu blockieren, die du bewusst für deine Freunde, deine Familie, deine Hobbys oder einfach für dich freihältst. Wenn du deinen Kalender sorgfältig führst, fällt es dir in deiner Freizeit leichter abzuschalten, weil du weißt, wann du welche Aufgabe erledigen musst. Versuche dir aber dennoch gewisse Puffer für unerwartete Ereignisse einzubauen und sei dir bewusst, dass die Welt von einem versäumten Termin nicht untergeht.

[1] Bedeutung

Lege das Smartphone weg

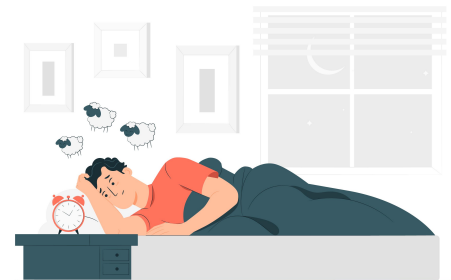
Die Zeiten, die in deinem Kalender nicht für die Arbeit vorgesehen sind, sollten auch rein gar nichts damit zu tun haben. In Zeiten von Smartphones und mobilen Messengern ist dies leichter getan, als gesagt. Über dein Handy bist du ständig für jeden erreichbar und kannst somit nur schwer abschalten. Versuche deswegen dein Smartphone in solchen Zeiten auszuschalten oder ganz wegzulegen. Kommuniziere darüber hinaus auch mit deinem Personal und Kunden, wann du zu erreichen bist und wann eben nicht.

Nein sagen

Nicht nur zum klingelnden Telefon sollte man manchmal „Nein“ sagen, sondern auch zu Kunden und Aufträgen. Wenn du zu viele Aufträge annimmst, kann es passieren, dass du einzelnen Kunden nicht gerecht wirst und somit langfristig weniger Kunden akquirierst. Du solltest dir auch hier überlegen, ob der Kunde dazu beiträgt, dein Ziel zu erreichen und ob derzeit überhaupt Kapazitäten für einen neuen Auftrag vorhanden sind.

Trenne Arbeit vom Privaten

Als finaler Tipp solltest du auf jeden Fall darauf achten, berufliches von deinen privaten Aktivitäten zu trennen, weshalb besonders das Homeoffice auch gewisse Herausforderungen (link!!!!) mit sich bringt. In Gesprächen mit Freunden nur von der Arbeit zu erzählen hilft dir wahrscheinlich auch nicht dabei, abzuschalten. Mache dir regelmäßig bewusst, dass die Arbeit nicht alles im Leben ist.



Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

[1] [2] [3]

4.6 Ein Team aufbauen

Nachdem das Unternehmen erfolgreich gegründet ist und man die Anfangsphase überstanden hat, gelangt man schnell zu einer neuen Herausforderung:

[1] [Ideen](#)

[2] [Tipps](#)

[3] [Mehr Tipps](#)

Man schafft es nicht mehr alle Kundentermine, Aufträge und organisatorische Angelegenheiten abzuarbeiten. Nun wird es Zeit für Personal. Auf welchen Wegen man konkret an Personal gelangt erfährst du [hier](#). Aber nach welchen Kriterien baue ich ein neues Team auf? Und wie gehe ich ohne Erfahrung im Bereich Personalmanagement vor? Diese und noch mehr Fragen werden im Folgendem beantwortet.

Was macht ein erfolgreiches Team aus?

- Ein erfolgreiches Team kommuniziert die Ziele und den Weg dahin ausführlich und regelmäßig, damit jedes Mitglied auf den aktuellen Stand ist. Ein erfolgreiches Team findet effektive und effiziente Entscheidungen, die die Ausgangssituation kurz- oder langfristig verbessert.
- Ein erfolgreiches Team verfügt über eine gesunde Fehlerkultur und weiß, dass aus Fehlern gelernt wird und Fortschritt entsteht.
- Ein erfolgreiches Team kennt die individuellen Stärken und Schwächen und weiß sie zu schätzen. Dadurch werden Aufgaben effizient verteilt und Probleme gelöst. Diversität sorgt zudem dafür, dass mehrere Sichtweisen auf das gleiche Problem entstehen. ^[1]



Praktische Tipps, um ein Team aufzubauen

Ziele klar definieren

^[1] [Team Eigenschaften](#)

Das beste Team bringt nichts, wenn die Ziele nicht klar definiert sind und niemand so richtig weiß, worauf er hinarbeitet. Ziele sollten dabei immer „SMART“ sein und nach folgenden Kriterien aufgestellt werden:

- **Spezifisch:** Ziele dürfen nicht vage sein.
- **Messbar:** Um zu prüfen, wann man Ziele erreicht hat, müssen sie messbar sein.
- **Attraktiv:** Damit die Motivation groß genug ist, die Ziele zu erreichen, müssen sie attraktiv genug sein.
- **Realistisch:** Wer Ziele zu unrealistisch setzt, läuft nicht nur Gefahr sie nicht zu erreichen, sondern auch Mitarbeiter zu demotivieren.
- **Terminiert:** Wenn die zu erreichenden Ziele nicht terminiert sind, kann es leicht passieren, dass ihre Umsetzung auf unerwartet lange Zeit ausdehnt.



Den Bedarf klar definieren

Nachdem die Ziele klar definiert worden sind, gilt es nun zu überlegen, welche Fähigkeiten das Team benötigt. Diese sollten Eckpfeiler in der Stellenausschreibung sein. Achte außerdem darauf, dass nicht jedes Teammitglied alles gleich gut können muss, sondern es auch individuelle Schwerpunkte haben kann.

Die Rahmenbedingungen

Für die Kreativität hinsichtlich der Problembekämpfung ist es notwendig dem Team möglichst viel Freiraum zu geben, dennoch sollten moralische und ethische Grundsätze präzise vorgegeben aber auch vorgelebt werden. Hierbei ist es wichtig die Grundsätze nicht zu umständlich zu formulieren. Es muss möglich sein aus ihnen in bestimmten Situation abzuleiten, wie zu handeln ist.

Der Umgang

Jedes Teammitglied sollte als Individuum mit eigenen Stärken und Schwächen behandelt werden. Das sorgt nicht nur für eine bessere kreative Entfaltung, sondern auch für wachsende Motivation.

Die Kommunikation

Als Teamleader sollte nicht immer von oben herab entschieden werden, auch wenn sich das manchmal nicht vermeiden lässt. In diesen Situationen ist es wichtig dem Team eine Idee vom aktuellen Stand in Bezug auf das Gesamtziel zu geben. Offenheit, gerade in Krisen regt die Empathie an. ^[1] ^[2]

Bildquellen:

- Designed by stories: <http://www.freepik.com/>

4.7 Marketing In-house oder Agentur?

Inhouse		Agentur	
Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile
Authentizität	Personalkosten	Expertise	Verschiedene Kunden
Simple Absprache	Prognosen	Kontakte in Branche	Abhängigkeit
Flexibilität	Begrenzte Ressourcen	Kreativität	Kommunikation

Dein Unternehmen wächst und du investierst immer mehr Zeit und Geld ins Marketing, weswegen du dich nicht mehr selbst darum kümmern kannst. Doch was nun? Eine eigene Marketingabteilung aufbauen oder eine Agentur engagieren? Welche Parameter gilt es zu beachten und was sind die konkreten Vor- und Nachteile?

Kosten

Bei den Kosten gilt es sich zu überlegen, ob es wirtschaftlicher ist, einen Mitarbeiter einzustellen, der nur für das Marketing zuständig ist, oder die Kosten einer Agentur zu tragen. Dem eigenen Mitarbeiter müssen neben dem Gehalt allerdings auch Urlaubstage und mögliche Krankheitsausfälle gewährleistet werden. Für die Agentur müssen außerdem keine eigenen Arbeitsplätze eingerichtet werden und keine Sozialbeiträge bezahlt werden. Ein weiterer Punkt muss bei den Kosten Beachtung finden: die Planbarkeit. Liegt ein verbindliches Angebot einer Agentur auf dem Tisch, ist es für die Liquiditätsplanung und sonstiges einfacher, die Kosten zu definieren. Durch die eigene Lösung kann man schnell auf den Punkt stoßen, an dem man sich mit den Kosten verkalculiert. ^[1]

^[1] [Team Aufbauen NY-Times](#)

^[2] [Team Aufbauen](#)

^[1] [Kosten](#)

Authentizität und Innovation

Sicherlich wissen deine eigenen Mitarbeiter besser über die Firma und deren Werte Bescheid, als eine externe Agentur. Weswegen sie auf den ersten Blick vielleicht etwas mehr Authentizität bieten. Wenn es allerdings um innovative Wege hinsichtlich der Vermarktung geht, können die eigenen Mitarbeiter wahrscheinlich nur schwer mit einer Agentur mithalten. Selbst wenn das eigene Personal ausreichend Qualifikation im Bereich Marketing mitbringt, trumpfen Externe oft durch größere Personenstärke und abwechslungsreichere Aufträge, die mehr Innovation mitbringt.

Zusammenarbeit

Hinsichtlich der Zusammenarbeit ist zu bedenken, dass die Kommunikation mit der Agentur einen extra Aufwand bedeutend, der bei den eigenen Mitarbeitern verschwindend gering ist. So können Termine und Besprechungen mit den eigenen Mitarbeitern flexibel und ohne lange Organisation vereinbart werden, wohingegen die Agentur auch andere Kunden bedienen muss. Guter und vor allem verbindlicher Service seitens der Agentur ist hier das Stichwort. Außerdem müssen die Ziele und Werte der Firma weniger kommuniziert werden, wenn sich die eigenen Mitarbeiter um das Marketing kümmern.

Ressourcen

Die Agentur verfügt mit großer Wahrscheinlichkeit zum gleichen Preis über mehr Personen und auch sonst über mehr Mittel und Kontakte in der Branche. Beziehungen zu Plakatflächenvermietern Websitebetreibern und vielen mehr können ebenfalls zu besseren Konditionen führen. Aber auch der Zugriff auf vergangene Projekte und Erfahrungen kann ein elementarer Vorteil sein. Softwareprogramme und andere Tools fürs Onlinemarketing müssen ebenfalls installiert und eingerichtet werden.

Wie solltest du dich entscheiden?

Marketing ist für dein Unternehmen essenziell, weswegen deine Entscheidung nicht aus dem Bauch heraus getroffen werden soll. Du solltest auf jeden Fall mitnehmen, dass es keine Pauschallösung gibt und der Charakter (Phase, Größe, Branche) deines Unternehmens entscheidend ist. Bei Entscheidungsschwierigkeiten, machst du am besten mit temporären Lösungen deine eigene Erfahrung und einigst dich auf eine kurzfristige Zusammenarbeit mit einer Agentur, um herauszufinden, ob es auch langfristig Sinn ergibt. Die verschiedenen Angebote von Agenturen müssen bezogen auf die Leistungen und der Verbindlichkeit genaustens geprüft werden. Ein Kompromiss ist bei dieser Entscheidung natürlich ebenfalls möglich. Spezielle Marketingkanäle kön-

nen zum Beispiel ausgelagert werden, während andere von den eigenen Mitarbeitern organisiert werden können.^[1]

4.8 Personal

Wenn dein Unternehmen wächst und die Aufgaben zu umfangreich werden, ist es an der Zeit sich nach Personal umzusehen.

Da die meisten Gründer wenig Vorkenntnisse im Personalbereich haben, stellt es oft eine Herausforderung dar, Personal einzustellen und nach den richtigen Kriterien zu entscheiden.

Hinzu kommen noch die verschiedenen Vergütungsmethoden, die einem Unternehmen ermöglichen, die Mitarbeiter nicht nur zu entlohnen, sondern auch zu motivieren.

Bildquellen:

- Effort vector created by storyset <https://www.freepik.com>



4.8.1 Personalbeschaffung

Intro

Bereits seit einigen Jahren berichten verschiedene Wirtschaftsmagazine über einen branchenübergreifenden Fachkräftemangel. Auch Prognos, eines der ältesten Wirtschaftsforschungsunternehmen Europas, geht davon aus, dass in Deutschland bis zum Jahr 2030 ca. 3 Millionen Fachkräfte fehlen werden. Nicht zuletzt deswegen ist es für Gründer wichtig, sich mit der Personalbeschaffung auseinanderzusetzen.^[1]

Intern

Es ist natürlich möglich den Personalbedarf mit internen Anpassungen zu bekämpfen. So können Arbeitszeiten von bereits vorhandenen Mitarbeitern erhöht werden, um die zusätzlichen Aufgaben zu bewältigen. Ein großer Vorteil hierbei ist, dass die Einarbeitungszeit und auch sonstige vertragliche Aufwände geringer sind. Außerdem ist es einfacher einzuschätzen, wie geeignet das Personal für bestimmte Aufgaben ist, da es bereits Referenzen gibt. Hinzu kommt noch, dass sich die Suche wesentlich einfacher gestaltet, da man sich nur auf das eigene Personal konzentrieren muss. Allerdings kann

^[1] [Fazit](#)

^[1] [Zeit Artikel](#)

die interne Personalbeschaffung schnell an ihre Grenzen stoßen. Besonders, wenn das eigene Personal bereits ausgelastet ist oder einfach noch keins vorhanden ist.

Extern

Eine viel größere Auswahl und andere Vorteile dagegen bietet die externe Personalbeschaffung. Dies kann über Empfehlungen, Stellenanzeigen in allgemeinen Medien, aber auch in online Jobbörsen stattfinden. Neben der Jobbörse der Bundesagentur für Arbeit sind die folgenden Personalbörsen deutschlandweit am bekanntesten:

- [Indeed](#)
- [Jobware](#)
- [Stepstone](#)

Weitere Vorteile der externen Personalbeschaffung sind die neuen Ideen und Impulse, die neue Mitarbeiter mitbringen. Somit läuft man nicht wie beim Übernehmen der eigenen Mitarbeiter auf Gefahr, der Betriebsblindheit zu verfallen. Bei diesem Phänomen werden betriebliche Aktivitäten nicht mehr bewertet, sondern mit einer Selbstverständlichkeit hingenommen. Im Gegenzug dafür muss aber mehr Zeit für das Einarbeiten investiert werden. Hinzu kommt aber auch, dass man sich gegen konkurrierende Arbeitgeber mit höheren Gehältern durchsetzen muss. ^[1]

4.8.2 Entlohnung

Welche Auswirkung hat die Vergütung auf die Leistung?

Wie sich die Vergütung auf die Motivation und damit auf die Produktivität der Mitarbeiter auswirkt, ist umstritten. So kommt eine Studie, die im Mai 2016 im Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship ^[1] veröffentlicht wurde zum Schluss, dass es durchaus einen positiven Zusammenhang zwischen dem Gehalt und der Produktivität gibt.

Das Beispiel einer Restaurantkette, in der Mitarbeiter Bonuszahlungen für die Anzahl der bedienten Mitarbeiter bekamen, unterstreicht diese These. So konnte das Unternehmen im Experiment, geleitet von Sacha Kapoor, eine Umsatzsteigerung von 10% und



^[1] [Übersicht](#)

^[1] [Studie](#)

eine Gewinnsteigerung von mind. 49% verzeichnen. Zusätzlich konnten die Mitarbeiter ihr Gehalt um 10% erhöhen und das Niveau des Services beibehalten ^[2].

Allerdings gibt es auch bekannte Beispiele aus der Praxis, die das genaue Gegenteil zeigen. Der Versuch eines Werkstattleiters, die Angestellten zum Großteil für die geleisteten Dienstleistungen zu bezahlen, führte dazu, dass Autos bewusst manipuliert wurden, um scheinbar mehr Arbeit zu leisten ^[1]. Es ist allerdings festzuhalten, dass einige Faktoren definitiv eine positive Auswirkung auf das Unternehmen haben:

- Höhere Identifikation mit dem Unternehmen
- Teilweise Entlohnung gemessen an Leistung
- Transparentere Zielfindung

Welche konkreten Möglichkeiten es in der Praxis gibt Mitarbeiter zu entlohnen, nachhaltig zu motivieren und für wen diese geeignet sind, liest du im Folgenden.

Vergütungsmöglichkeiten

Festgehalt

Ein Festgehalt ist in den meisten Unternehmen üblich und wird monatlich gleichbleibend ausgezahlt. Durch Gehaltsverhandlungen mit dem Vorgesetzten können diese in unregelmäßigen Abständen erhöht werden. Bei dieser Vergütungsform fallen verhältnismäßig geringe buchhalterische Aufwände an, da die Personalkosten gleichbleibend sind. In Unternehmen, in welchen die Mitarbeiter den Gewinn oder Umsatz nicht maßgeblich beeinflussen können, ist diese herkömmliche Vergütungsform durchaus praktikabel. Allerdings werden bei den Mitarbeitern, neben besseren Chancen auf eine Gehaltserhöhung, keine gesonderten Anreize durch das Gehalt erzeugt.

Variables Gehalt

Es gibt mehrere Möglichkeiten, das Gehalt der Mitarbeiter variabel zu gestalten. In der Regel wird hierbei aber auch teils auf das Konzept des Festgehalts zurückgegriffen.

So kann der Großteil des Gehalts festgelegt sein und obendrein die Möglichkeit bestehen, durch besondere Leistungen Zuschüsse zu bekommen. Woran diese Leistungen gemessen werden, hängt stark vom Unternehmen ab. Im Vertrieb ist es gängig, Boni für eine bestimmte Anzahl an vertriebenen Produkten zu gewähren. Wenn der Umsatz oder Ge-



^[2] [Variabler Lohn Beispiel](#)

^[1] [Negativbeispiel](#)

winn des Unternehmens größtenteils auf die Leistung der Mitarbeiter zurückzuführen ist, können auch diese Kennzahlen als Anhaltspunkte benutzt werden. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass externe Einflüsse wie eine Rezession oder Ähnliches einen großen Einfluss auf die Zahlen haben kann. Aber auch individuelle Maßstäbe, wie eine erfolgreiche Produkteinführung oder andere langfristige Ziele, können genutzt werden, um in verschiedenen Positionen Boni zu zahlen und Anreize zu schaffen. ^[1] Als Arbeitgeber solltest du dich aber definitiv mit den rechtlichen Grundlagen der Vergütung auseinandersetzen. Einen informativen Artikel über Rahmenbedingungen für variable Vergütung findest du [hier](#).

Unternehmensanteile

Eine Möglichkeit die Liquidität des Unternehmens zu erhalten, und die Identifikation der Mitarbeiter zu unterstreichen, ist es Unternehmensanteile abzugeben. Bei diesem Vergütungsmodell unterscheidet man wiederum in drei Arten:

- Anteile bleiben bei Wachstum gleich, dafür Anteil von Gewinnausschüttung (Stille Beteiligung)
- Echte Anteile, wachsen mit dem Unternehmen (Klassische Option)
- Virtuelle Beteiligung [Mehr Informationen](#)



Besonders für wachsende Start-Ups, die Mitarbeiter einstellen wollen, aber nicht über ausreichend finanzielle Mittel verfügen, eignen sich diese Vergütungsmöglichkeiten besonders. ^[1]

Indirekte Vergütung

Mit indirekter Vergütung ist die Vergütung gemeint, die sich nicht durch Zahlungen äußert, sondern mit Leistungen oder Vergünstigungen von Produkten. Dienstwagen, Unterstützung beim Leasing, aber auch die Kindesbetreuung gehören dazu. Diese Art von Vergütung eignet sich besonders für das Führungspersonal, welches man möglichst lange im Unternehmen haben möchte. Allerdings hat jeder Mitarbeiter individuelle Bedürfnisse, die nicht pauschal befriedigt werden können. Es ist deshalb notwendig, Kompromisse zu finden und sich trotz des Mehraufwands nach den Mitarbeitern

^[1] [Vergütungsmodelle](#)

^[1] [Unternehmensbeteiligung](#)

zu richten. Da das Personal nun nicht nur finanziell vom Arbeitgeber profitiert, wird die Identifikation mit dem Unternehmen gefördert, was zu höherer Produktivität führt.

Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

4.9 Wachstum

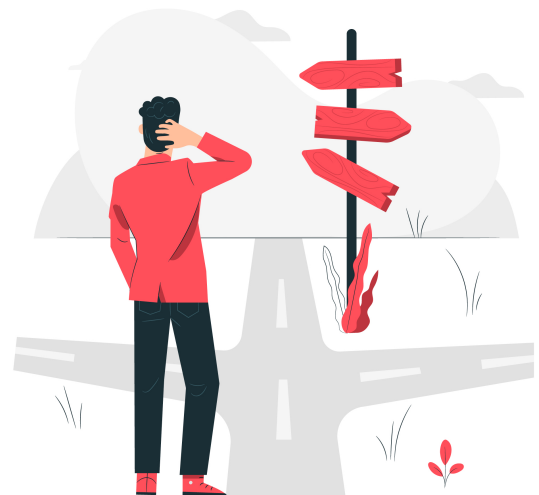
Die Anfangsphase ist überstanden, und die erste Stabilität tritt ein, doch wie geht es weiter? Du hast das Gefühl, dass dein Unternehmen und der Markt mehr Potenzial haben, bist aber unsicher, ob du dein Unternehmen vergrößern solltest. Im folgenden Artikel werden wichtige Entscheidungsfaktoren und praktische Tipps erläutert.

Wachstum ja oder nein?

Wenn dein Produkt auf hohe Nachfrage stößt und Analysen ergeben haben, dass noch mehr Potenzial vorhanden ist, solltest du definitiv darüber nachdenken dein Unternehmen zu vergrößern. Bevor wir allerdings zu den überwiegenden positiven Folgen von Unternehmenswachstum kommen, solltest du dir über folgende Punkte im Klaren sein:

Erhöhtes Risiko

Mit einem größeren Unternehmen gehen auch größere Verantwortungen für dich und dein Team einher. Du läufst Gefahr Investitionen zu tätigen und Mitarbeiter einzustellen, die nach einer kurzen Hochphase nicht notwendig gewesen sind, aber trotzdem bezahlt werden müssen. Deshalb sollte das Wachstum langsam und stetig geschehen.



Arbeitsfrequenz

Es ist außerdem zu berücksichtigen, welche Auswirkungen die Unternehmensvergrößerung auf den Arbeitsalltag von dir und deinen Mitarbeitern hat. Längere Arbeitszeiten und immer komplexere Aufgaben können schnell zum Burnout führen. Obendrein wirst du dich vermutlich darauf einstellen müssen, mindestens kurzfristig we-

niger Zeit für deine Freunde und Familie zu haben. Die wachsende Verantwortung kann zudem dazu führen, dass du selbst in deiner Freizeit nicht mehr richtig abschalten kannst. In solchen Krisensituationen ist es empfehlenswert sich professionelle Hilfe zu holen.

Qualitätserhaltung

Du solltest dir auch Gedanken machen, ob du die gewohnte Qualität beibehalten kannst, wenn du deine Stückzahlen und Kunden erhöhst. Sollte die Qualität, die eigentlich dein USP ist, schlechter werden, kann die Nachfrage binnen kürzester Zeit auch sinken. Und auch hier ist zu erwähnen, dass langsames und stetiges Wachstum oft vorzuziehen ist. Allerdings kann eine bewusste Verknappung auch helfen, die Nachfrage zu erhöhen. Ein Beispiel dafür wäre die high fashion Branche

Die Vorteile, die das Unternehmenswachstum mit sich bringt, überwiegen allerdings in den meisten Fällen und lauten wie folgt:

Sinkende Kosten

Die Theorie der Skaleneffekte (Economies of Scale) nimmt an, dass die Produktionskosten der einzelnen Ware sinkt, wenn die Produktionszahlen steigen. Das liegt daran, dass sich die Fixkosten auf eine höhere Stückzahl verteilen lassen und somit und somit der Preis verringert oder die Margen erhöht werden können. Hierbei ist zu erwähnen, dass es bereits modernste smart factories gibt, bei denen dieses Prinzip nicht greift, da sie auch bei geringen Stückzahlen niedrige Kosten haben.

Konkurrenten verdrängen

Je größer das Unternehmen wird, desto mehr Platz nimmt es auf dem Markt weg. Dadurch hat die Was für kleinere Unternehmen vom Nachteil wird ist für große Unternehmen durchaus attraktiv. Allerdings nur bis zu einem gewissen Teil. Wenn ein großes Unternehmen aktiv Start-Ups verdrängt, schaffen es neue Impulse viel später auf den Markt, womit im Endeffekt der Allgemeinheit geschadet wird.

Ein gängiger Weg, wie große Unternehmen für eigene Sicherheit sorgen, ist das Aufkaufen von innovativen Start-Ups, was für Dich rund um das Thema Exit interessant wird.

Stabilität

Während der Anfangsphase und auch während des Wachstums selbst ist die Stabilität sicherlich gering. Sobald das Wachstum vorerst aber abgeschlossen ist, hast du die Chance deine Produkte nachhaltig zu integrieren und deine Marke auszubauen. Eine kleine Krise, die Anfangs das sichere Ende für deine Unternehmung bedeutet hätte,

kann den festen Kundenstamm immer weniger erschüttern. Ein höherer Cashflow hat zusätzlich zur Folge, dass risikobehaftete Investitionen leichter zu stemmen sind.

Mitarbeiter

Je mehr das Unternehmen wächst, desto besser kannst du deine Mitarbeiter entlohnen und machst die Arbeitsplätze attraktiver. Dadurch kannst du langfristig qualifizierteres Personal einstellen und beschäftigen. Aber auch der gesellschaftliche Aspekt darf nicht vernachlässigt werden. Du schaffst mit einem größeren Unternehmen mehr Arbeitsplätze und erhöhst den allgemeinen Wohlstand.

[1]

Praktische Tipps

Planung

Du solltest dir vorher zwar ausgiebig Gedanken machen, ob du dein Unternehmen wirklich vergrößern willst, dennoch solltest du den Vorgang auch nicht zerdenken. Außerdem ist es wichtig zu wis-

sen, welche Aufgaben und Positionen du neu verteilen oder ausschreiben solltest, um das wachsende Unternehmen zu managen. Größere Investitionen erfordern auch sehr viel Planung und dürfen nicht aus dem Bauch heraus getätigt werden.



Kundenzufriedenheit in den Fokus

Kunden, die mit dem Produkt und der Leistung zufrieden sind, gewöhnen sich schnell an dein Angebot und sind dazu verleitet auch in Zukunft bei dir zu kaufen. Zufriedene Kunden empfehlen dich weiter und sorgen dafür, dass deine Marke bei einer Ausweitung in einem guten Licht steht und für eine hohe Kundenzufriedenheit steht.

Suche neuer Zielgruppen

Du kannst versuchen sowohl geografisch als auch demografisch eine neue Zielgruppe zu erreichen. Erst genanntes lässt sich durch das Vertreiben deiner Produkte an anderen Orten sehr simpel umsetzen. Um eine neue Altersgruppe auf dein Produkt aufmerksam zu machen, musst du einen Weg finden, auf sie zuzugehen. Wenn dein Produkt zum Beispiel zusätzlich Probleme einer bestimmten Altersgruppe löst, musst du durch zielgerichtetes Marketing bewusst darauf aufmerksam machen.

[1] Wachstum Gründe

Kooperationen mit Anderen

Die Zusammenarbeit mit anderen Firmen kann dir Zugang zu neuen Märkten und Kunden geben, die dein Unternehmen wachsen lassen. Ein Unternehmen zu finden, das dein Produkt ergänzt, kann sich als schwierig darstellen, wenn es aber gefunden ist, bietet es dir viele Möglichkeiten. Wenn du noch unerfahren bist, ist es zu empfehlen sich professionelle Hilfe für die vertraglichen Angelegenheiten zu suchen. Wie du richtig verhandelst, liest du [hier](#).

Marketing und Vertrieb

Du solltest dir unbedingt überlegen, ob du alle Wege des Vertriebs abgedeckt hast. Wenn du derzeit Artikel nur über das Internet vertreibst, lohnt es sich eventuell einen physischen Laden zu eröffnen. Selbst wenn dieser nicht aktiv den Umsatz steigert, kann er doch auf deine Marke und deine Qualität aufmerksam machen und den Umsatz im Online Geschäft ankurbeln. Aber auch umgekehrt lohnt es sich wahrscheinlich, als lokaler Vertreiber über globale Lieferungen mithilfe des Internets nachzudenken. Ob du dich selbst um dein Marketing kümmern solltest oder es lieber auslagerst, liest du [hier](#).

Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

[1] [2] [3]

[1] [Tipps](#)

[2] [Tipps 2](#)

[3] [Indikatoren](#)

4.10 Exit

Unternehmensexit Vor- und Nachteile

Nach dem Überwinden der ersten Herausforderungen ändert sich oft nicht nur der Spirit im Unternehmen, sondern auch dein Alltag als Gründer:in. Der Pioniergeist geht etwas zurück und du wirst immer mehr zum/zur Manager:in.

Doch was, wenn dich diese Tätigkeit nicht so sehr erfüllt? Viele Gründer:in stehen nach der turbulenten Anfangsphase genau vor dieser Frage und wählen den Exit. Entweder um sich nach etwas anderem umzuschauen, oder um erneut zu gründen. Die gesammelte Erfahrung kann hierbei sehr nützlich sein.

Allerdings solltest du diese Entscheidung vorher genaustens abwägen, da der Verkauf oder Ausstieg in der Regel irreversibel ist. Neben den offensichtlichen und wirtschaftlichen Parametern solltest du auch die Erwartung an das eigene Leben berücksichtigen und einkalkulieren. Das wichtigste ist grundlegend, dass du keine vorschnellen Entscheidungen aus dem Bauch heraus machen solltest, wenn es um den Ausstieg geht. Es ist üblich sich beraten zu lassen, um sowohl den richtigen Weg auszuwählen und das Unternehmen auch zu veräußern. ^[1]

allerdings solltest du diese Entscheidung vorher genaustens abwägen, da der Verkauf oder Ausstieg in der Regel irreversibel ist. Neben den offensichtlichen und wirtschaftlichen Parametern solltest du auch die Erwartung an das eigene Leben berücksichtigen und einkalkulieren. Das wichtigste ist grundlegend, dass du keine vorschnellen Entscheidungen aus dem Bauch heraus machen solltest, wenn es um den Ausstieg geht. Es ist üblich sich beraten zu lassen, um sowohl den richtigen Weg auszuwählen und das Unternehmen auch zu veräußern. ^[1]

Welche Möglichkeiten gibt es?

Wenn du das Unternehmen verlassen willst, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Sie unterscheiden sich grundsätzlich darin, wie viel Einfluss du noch hast und an wen du das Unternehmen abgibst. Dadurch unterscheidet sich der Aufwand der verschiedenen Strategien auch wesentlich voneinander. ^[1]

Initial Public Offering (IPO)

Umgangssprachlich auch als „Going Public“ bekannt, beschreibt IPO den klassischen Börsengang, bei dem Anteile des Unternehmens als Aktien zum Kauf angeboten werden. Wie groß der Anteil sein soll, der insgesamt verkauft werden soll, aber auch die Größe einer Aktie kannst du als Inhaber auswählen. Die neuen Anteilseigner haben formal auch ein Recht darauf Entscheidungen in dem Unternehmen zu treffen, aller-



^[1] Überlegung

^[1] Möglichkeiten

ings sind die Anteile meist so gering, dass auch das Mitspracherecht verschwindend ist. In der Regel kauft der Aktieneigner mit dem Anteil auch die Möglichkeit am Gewinn des Unternehmens beteiligt zu werden und die sogenannte Dividende zu erhalten. Beim IPO ist allerdings zu berücksichtigen, dass mit Ihnen größtenteils kein kompletter Ausstieg vollzogen wird, sondern nur ein Teil des Unternehmens abgegeben wird. Im Gegenzug verfügt der Unternehmer allerdings über mehr Eigenkapital und kann so größere Investitionen stemmen. Dass ein Börsengang keine leichte Entscheidung ist, wird in der Biografie des Nike-Gründers Phil Knight eindrucksvoll deutlich. Dieser war vor dem Börsengang im Jahr 1980 zutiefst unentschlossen, ob er Anteile des Unternehmens abgeben will. Es ist unbedingt notwendig, sich vor dem Aktienverkauf ausreichend vorzubereiten und sich mit Experten zusammensetzen. ^[1]

Trade Sale

Bei diesem Exit wird ein Teil oder das gesamte Unternehmen an einen einzelnen Investoren veräußert. Bei diesem kann es sich sowohl um Privatpersonen, als auch um andere Unternehmen handeln, die ein Interesse daran haben, das Unternehmen zu über-



nehmen. Wie viel Einfluss du in deinem Unternehmen hast, hängt ganz vom Investor ab. So kommt es beispielsweise vor, dass der/die Gründer:in die Geschäftsführung befristet übernimmt, um die Übergangsphase zu managen. Ein bekanntes Beispiel eines Trade-Sales ist das soziale Netzwerk Studivz, welches 2007 von der Georg von Holtzbrinck Verlagsgruppe übernommen worden ist. Nach dem Trade Sale erreichte StudiVz seinen Höhepunkt mit mehr als 15 Millionen Nutzern im Jahr 2010 bevor es 2017 schließlich Insolvenz anmelden musste.

Merger & Acquisition

Merger & Acquisition ist in der Start-Up Welt weit verbreitet, da große, etablierte Unternehmen neue Mitbewerber aufkaufen. Für viele Gründer:innen ist diese Übernahme erstrebenswert, da der Exit mit einer großen Summe in Verbindung stehen kann. Allerdings wird nach einer solchen Übernahme oft nicht auf die Interessen des/der Gründers/Gründerin geachtet, weswegen man sich nicht nur praktisch, sondern auch emotional vom Unternehmen verabschieden muss. Besonders in Amerika ist diese Form der Unternehmensübernahme weit verbreitet.

^[1] [IPO](#)

Leveraged Buyout

Bei einem Leveraged Buyout handelt es sich um eine Übernahme, die sich durch ihrer Finanzierung auszeichnet. Der Investor finanziert das Unternehmen mit einem geringen Anteil an Eigenkapital und nimmt in der Regel einen großen Kredit auf. Ein LBO ist oft mit einem hohen Risiko verbunden, da ein temporärer Gewinneinbruch dazu führen kann, dass der Kredit nicht getilgt werden kann. In diesem Fall meldet der Investor Insolvenz an und die Übernahme ist für beide Seiten gescheitert. ^[1]

Management Buyout

Um zu verhindern, dass das Unternehmen nach dem Kauf an einer Umstrukturierung oder anderen Arbeitsweise nicht mehr so produktiv ist, eignet sich diese Option. Hierbei wird nicht nur das Unternehmen, sondern auch das Management übernommen. So wird sichergestellt, dass der Spirit erhalten bleibt. Auch das Management Buyout unterscheidet sich in der Finanzierung. Häufig handelt es sich um einen Kauf mit wenig Eigenkapital, einem Leveraged Management Buyout.

Was du vorbereiten musst

Zu einem Unternehmensverkauf gehört eine Menge Planung und rechtliche Vorbereitung. Bevor du dir allerdings eine Beratung suchst, solltest du dir aber erst einmal selbst Gedanken machen, ob ein Unternehmensverkauf überhaupt realistisch ist. Wenn das Unternehmen zu stark an dich als Gründer:in gebunden ist, solltest du zum Beispiel mindestens die Geschäftsführung übernehmen. Aber auch bei einer instabilen Wirtschaftslage fürs Unternehmen ist ein erfolgreicher Exit unwahrscheinlich.

Zur Übersichtlichkeit für beide Parteien ist ein erneuerter Businessplan notwendig. Besonderes Augenmerk wird beim Verkauf sowohl auf die letzten drei Jahresabschlüsse als auch auf eine Betriebswirtschaftliche Auswertung gelegt. Da die rechtlichen, steuerlichen und auch finanziellen Aspekte eines Unternehmensverkaufs so umfangreich sind, sollte deine Vorbereitung zum Großteil daraus bestehen, eine geeignete Beratung zu finden. Die Zusammenarbeit mit einer qualifizierten Beratung spart eine umfassende und zeitintensive Vorbereitung und sichert einen fairen Verkaufspreis.



Bildquellen:

- Thinking vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>
- Chronometer vector created by storyset: <https://www.freepik.com/vectors/chronometer>

^[1] Leveraged Buyout

5 KI im Startup-Umfeld

Vermutlich hast du schon mitbekommen, dass die Technologie und insbesondere Künstliche Intelligenz (KI) rasant voranschreiten. Der Gedanke, diese fortschrittlichen Werkzeuge in deinem Startup einzusetzen, könnte aufgrund der vermeintlichen Komplexität und technischen Herausforderungen beängstigend sein. Die Integration von KI und Large Language Models (LLMs) in deinem Unternehmen kann zunächst wie ein großes Unterfangen erscheinen.

Bevor du dich jedoch zurückziehst, möchten wir dich beruhigen: In diesem Kapitel bist du genau richtig. Hier findest du eine übersichtliche Zusammenstellung von Themen, die dich bei der Anwendung von KI in deinem Startup unterstützen. Mit geringem Zeitaufwand kannst du hier schrittweise tiefer in die Materie eindringen und Klarheit gewinnen. Ob du überlegst, wie KI zur Verbesserung der Effizienz beitragen kann, oder nach praktischen Anwendungen von LLMs suchst, dieses Kapitel wird dir helfen, Licht ins Dunkel zu bringen und das Potenzial von KI in deinem Startup voll auszuschöpfen.

5.1 Warum KI in Startups wichtig ist

KI kann in Startups auf verschiedene Weisen genutzt werden, sei es als Kerntechnologie, die das Hauptprodukt oder die Hauptdienstleistung des Unternehmens darstellt, oder als unterstützende Technologie, die bestehende Produkte, Dienstleistungen oder Betriebsabläufe verbessert.

Die Anwendung von KI ist kein Hexenwerk. Es erfordert zwar ein grundlegendes Verständnis und eine sorgfältige Planung, kann aber insbesondere für Frühnutzer erhebliche Vorteile bringen. Ähnlich wie bei der Einführung von Computern und dem Internet in den vergangenen Jahrzehnten können Unternehmen, die KI frühzeitig einführen, einen erheblichen Wettbewerbsvorteil erlangen.

Vorteile der KI für Startups

KI kann eine Vielzahl von Aufgaben übernehmen, wie die Automatisierung wiederholender Aufgaben, die Analyse großer Datenmengen und das Bereitstellen von Einblicken, die sonst schwer zu erlangen wären.

Einige der Vorteile, die KI bietet, sind:

1. **Effizienzsteigerung:** KI kann dazu beitragen, Arbeitsabläufe zu optimieren und die Effizienz zu steigern. Beispielsweise kann KI zur Verbesserung bestehender Prozesse eingesetzt werden (Seite 3).

2. **Datenanalyse:** KI kann dazu beitragen, wertvolle Erkenntnisse aus großen Datenmengen zu gewinnen. Die Verwendung von qualitativ hochwertigen Daten ist für die ordnungsgemäße Funktion von KI entscheidend.
3. **Wettbewerbsvorteil:** Durch die Nutzung der neuesten Technologien können Startups wettbewerbsfähig bleiben und einen Vorteil gegenüber ihren Mitbewerbern erlangen. ^[1]

5.2 Erfolgreiche Implementierung

Für den erfolgreichen Einsatz von KI in Startups sind verschiedene Aspekte entscheidend, die weit über das bloße Verständnis der Technologie hinausgehen. Hier sind vier Schlüsselbereiche, die für die erfolgreiche Implementierung und Nutzung von KI in deinem Startup von Bedeutung sind.

Strategische Vision

Entwickle eine Vision für KI in deinem Startup. Du solltest dir einen Überblick über die Möglichkeiten von KI verschaffen, um eine Vision für ihren Einsatz in deinem Startup zu definieren. Dies bedeutet nicht, dass du ein tiefes Verständnis dafür haben musst, wie man KI-Systeme entwickelt, sondern vielmehr um die Anwendung von KI im Geschäftsbereich. Eine klare Vision hilft dir dabei, den Einsatz von KI in deinem Unternehmen voranzutreiben und Ressourcen effektiv zu nutzen.

Organisation & Kultur

Die Implementierung von KI erfordert eine klare Struktur in der Organisation sowie eine offene Unternehmenskultur. Es ist wichtig, klar zu definieren, wer in der Organisation für KI verantwortlich ist und wie diese Personen innerhalb des Unternehmens organisiert sind. Eine Kultur, die offen für die Einführung von KI ist, ist für die erfolgreiche Implementierung von KI unerlässlich. Dies beinhaltet die Förderung von Experimenten, das Lernen aus Fehlern und die Förderung einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung. ^[1]

Technische Expertise & Infrastruktur

Ein technisch versiertes Team und eine starke Technologieinfrastruktur sind entscheidend. Ein Team, das versteht, wie neue KI-fähige Tools in die Prozesse integriert werden können, ist von entscheidender Bedeutung. Eine starke Technologieinfrastruktur

^[1] [Startups and AI: Unleashing New Possibilities for Business Growth and Innovation](#)

^[1] [KI für Startups: Warum und wie Startups besonders von der Technologie profitieren](#)

ist notwendig, um die Verarbeitung und Speicherung großer Datenmengen sowie den Betrieb von KI-Modellen zu unterstützen. ^[1]

Datenfokus & Prozessoptimierung

Daten sind der Treibstoff für KI-Systeme und sollten daher einen zentralen Stellenwert in deinem Unternehmen haben. Es ist wichtig, dass du dein Startup so aufstellst, dass an allen entscheidenden Punkten Daten generiert und gesammelt werden können. Darüber hinaus ist es wichtig, deine Geschäftsprozesse genau zu verstehen und herauszufinden, welche davon automatisiert oder optimiert werden können. Eine kurze Recherche kann dir helfen, die besten KI-Tools für dein Startup zu finden.

Praktische Anwendung von KI in Startups

Die Anwendung von KI in Startups kann in zwei Hauptkategorien unterteilt werden: als Kerntechnologie und als unterstützende Technologie.

KI als Kerntechnologie

Wenn KI als Kerntechnologie eingesetzt wird, bedeutet das, dass sie das Hauptprodukt oder die Hauptdienstleistung des Unternehmens darstellt. Ein Beispiel dafür ist ein KI-gesteuerter Chatbot für den Kundenservice. In diesem Fall ist die KI-Technologie das Hauptangebot und der primäre Wertbeitrag für das Unternehmen.

KI als unterstützende Technologie

Auf der anderen Seite kann KI auch als unterstützende Technologie eingesetzt werden, was bedeutet, dass sie dazu dient, bestehende Produkte, Dienstleistungen oder Betriebsabläufe zu unterstützen und zu verbessern. Ein Beispiel dafür wäre die Verwendung von KI zur Optimierung des Supply-Chain-Managements oder zur Analyse von Kundendaten zur Verbesserung gezielter Marketingmaßnahmen. ^[1]

5.3 KI als Kerntechnologie

KI als Kerntechnologie

Wenn KI als Kerntechnologie eingesetzt wird, steht sie im Zentrum der Geschäftsstrategie und bildet das Herzstück des Produkt- oder Dienstleistungsangebots. In diesem Szenario ist die KI-Technologie der Hauptwertbeitrag und das Alleinstellungsmerkmal des Startups. Dies erfordert ein tiefgreifendes technisches Verständnis und eine starke

^[1] [Startups and AI: Unleashing New Possibilities for Business Growth and Innovation](#)

^[1] [Startups and AI: Unleashing New Possibilities for Business Growth and Innovation](#)

F&E-Ausrichtung, um die Entwicklung und Implementierung von KI-Lösungen zu unterstützen.

Ausprägungen von KI als Kerntechnologie nach Branchen

- **Gesundheitswesen:** Startups nutzen KI, um personalisierte Medizin und präzise Diagnosen zu ermöglichen, wie z.B. die Erkennung von Krankheiten durch maschinelles Lernen anhand von Bildern und medizinischen Daten.
- **Einzelhandel:** In diesem Sektor kann KI genutzt werden, um personalisierte Einkaufserlebnisse zu schaffen, indem Verbraucherverhalten und Präferenzen analysiert werden, um individuell zugeschnittene Produkte und Dienstleistungen anzubieten.
- **Finanzen:** FinTech-Startups nutzen KI zur Betrugserkennung, Risikobewertung und automatisierten Vermögensverwaltung.
- **Transport und Logistik:** KI kann genutzt werden, um effizientere Routenplanung und -optimierung zu ermöglichen, sowie zur Vorhersage und Verwaltung von Versand- und Lieferzeiten.
- **Produzierendes Gewerbe:** Hier kann KI für die prädiktive Wartung von Maschinen und Anlagen genutzt werden. Sie analysiert Betriebsdaten in Echtzeit und kann ungewöhnliche Muster oder Anomalien erkennen, die auf mögliche Ausfälle oder Probleme hinweisen. Dadurch können Wartungsarbeiten vorausschauend geplant und teure Ausfallzeiten vermieden werden. Ein weiteres Beispiel ist der Einsatz von KI in der Qualitätskontrolle, wo sie dazu beiträgt, Produktfehler zu minimieren und so die Effizienz zu erhöhen und Kosten zu senken. ^[1]

Herausforderungen und Chancen

Obwohl der Einsatz von KI als Kerntechnologie erhebliche Investitionen in Technologie und Fachwissen erfordert, kann dies zu signifikanten Wettbewerbsvorteilen führen. Herausforderungen können jedoch die Kontrolle über die KI, die Einhaltung ethischer Standards und der Datenschutz sein. Trotzdem bieten die Chancen wie die Schaffung einzigartiger Kundenerfahrungen und die Entwicklung disruptiver Geschäftsmodelle einen erheblichen Anreiz für Startups, KI als ihre Kerntechnologie zu nutzen. ^[1]

Getting Started mit KI in Startups

^[1] [Einsatzfelder KI im Produktionsumfeld](#)

^[1] [KI für Start-ups: Chancen und Herausforderungen](#)

Um den Einstieg in KI zu erleichtern, gibt es eine Reihe von Fähigkeiten, die erlernt werden sollten, und Plattformen, die dabei helfen können.

Wesentliche Fähigkeiten

1. **Programmiersprachen:** Kenntnisse in Python und R sind besonders nützlich für die Arbeit mit Daten und KI-Algorithmen. Java und C++ können ebenfalls hilfreich sein, insbesondere für bestimmte Bereiche wie maschinelles Lernen und neuronale Netze.
2. **Statistik und Mathematik:** Ein grundlegendes Verständnis der Statistik ist entscheidend, um Datenmuster zu interpretieren und Modelle zu erstellen. Kenntnisse in Linearer Algebra und Kalkül sind ebenso wichtig für das Verständnis und die Implementierung von maschinellem Lernen und anderen KI-Technologien.
3. **Datenmanagement:** Daten sind das Herzstück der KI, daher ist die Fähigkeit, Daten zu sammeln, zu bereinigen und zu verwalten, eine entscheidende Fähigkeit.
4. **Maschinelles und Tiefes Lernen:** Das Verständnis der Prinzipien und Techniken des maschinellen Lernens ist entscheidend für die Anwendung von KI. ^[1]
5. **MLOps:** Die Kombination von maschinellem Lernen und DevOps-Praktiken zur Verbesserung der Qualität und Geschwindigkeit der Modellentwicklung und -implementierung. ^[1]
6. **Data Science Projektmanagement:** Kenntnis gängiger Projektmanagement-Frameworks für Data Science Projekte, wie das CRISP-DM oder dasc-pm, kann bei der Organisation und Durchführung von KI-Projekten hilfreich sein. ^{[1] [2]}

Plattformen und Tools

1. **Colab:** Eine kostenlose Jupyter-Notebook-Umgebung, die von Google bereitgestellt wird und die Ausführung von Python-Code in der Cloud ermöglicht. Colab bietet vorgefertigte Notebooks mit integrierten Bibliotheken und Ressourcen für maschinelles Lernen und KI. ^[1]
2. **PyTorch:** Eine beliebte Open-Source-Bibliothek für maschinelles Lernen und Deep Learning, die von Facebook entwickelt wurde. PyTorch bietet eine intuitive API und umfangreiche Funktionen zur Entwicklung und Bereitstellung von KI-Modellen. ^[1]

^[1] [Intro DeepLearning MIT lectures](#)

^[1] [MLOps](#)

^[1] [CRISP-DM Data Science Process Model](#)

^[2] [dasc-pm Data Science Process Model](#)

^[1] [Colab](#)

^[1] [PyTorch](#)

3. **Scikit-learn (sklearn)**: Eine weit verbreitete Open-Source-Bibliothek für maschinelles Lernen in Python. Scikit-learn bietet eine Vielzahl von Algorithmen und Werkzeugen für Aufgaben wie Klassifikation, Regression, Clustering und Dimensionalitätsreduktion. ^[1]
4. **GitHub**: Eine Plattform, auf der man Code von KI-Projekten finden und seine eigenen Projekte teilen kann. GitHub ermöglicht die Zusammenarbeit und das Tracking von Änderungen an KI-Projekten. ^[1]
5. **Kaggle**: Eine Plattform, die maschinelles Lernen und Datenanalyse-Kurse bietet. Sie ist auch bekannt für ihre Wettbewerbe, bei denen Datenwissenschaftler ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen und verbessern können. Kaggle bietet eine umfangreiche Sammlung von Datensätzen und Kernels, die als Ausgangspunkt für KI-Projekte dienen können. ^[1]

^[1] [Scikit-learn](#)

^[1] [GitHub](#)

^[1] [Kaggle](#)

6 Gründungsdaten und Beratung an der TH-Lübeck

In Diesem Abschnitt wird ein Überblick über das Gründungsgeschehen an der TH-Lübeck gegeben. Die Befragung der Gründer erfolgte anhand eines qualitativen Interviewleitfadens. Hierbei ging es darum Erfahrungen, Ansichten, Interpretation und Einstellungen der befragten zu erfassen und einen Überblick über die Gründungssituation an der TH-Lübeck zu gewinnen.

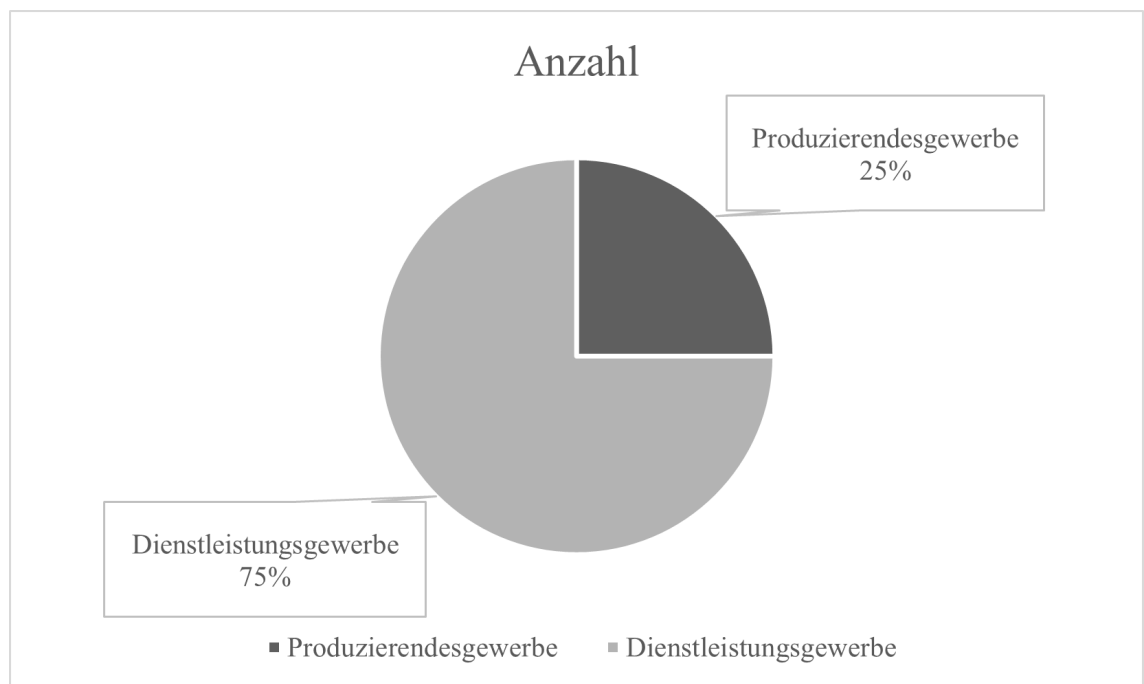
Unternehmen	Produkt	Datum	Interviewdauer
<i>I1</i>	Anti-Kater Getränk	01.04.2022	21 min
<i>I2</i>	Vermittlung von Pflegekräften	21.04.2022	17 min
<i>I3</i>	Energy Riegel	07.04.2022	21 min
<i>I4</i>	Schul- Cloud	08.04.2022	42 min
<i>I5</i>	Landwirtschaftsbetrieb	22.04.2022	28 min
<i>I6</i>	App zur Vermeidung von Einwegbechern	09.05.2022	19 min
<i>I7</i>	Immobilienfotografie	09.05.2022	30 min
<i>I8</i>	Mobiles Blutanalyzelabor	17.05.2022	25 min
<i>I9</i>	Keramikprodukte	13.05.2022	14 min
<i>I10</i>	Corona Testzentrum	20.05.2022	15 min
<i>I11</i>	Industrieberatung Maschinensicherheit	17.05.2022	28 min
<i>I12</i>	B2B industrielle Beschaffung	25.05.2022	18 min

6.1 Produkt und Digitalisierung

Zunächst einmal wurde durch die Frage:“ Bitte schildern Sie kurz Ihren Werdegang in Bezug auf ihre Gründung: Was ist ihr Produkt/ihre Dienstleistung?“ das Gespräch eingeleitet und das Produkt erfragt. Die Gründer haben am Anfang, um das Gespräch zu Beginnen und ein besseres Kennenlernen zu ermöglichen die Möglichkeit, ihren Werdegang in Bezug auf ihrer Gründung frei vorzutragen. Die anschließende Frage zielt auf das Produkt/ der Dienstleistung der Gründer ab, um daraus Erkenntnisse in Bezug auf die Gewerbeart und der Digitalisierung zu gewinnen.

Unternehmen	Produkt	Digitalisierung	Geschlecht
<i>I1</i>	Anti-Kater Getränk	nein	m
<i>I2</i>	Vermittlung von Pflegekräften	ja	m
<i>I3</i>	Energy Riegel	nein	m
<i>I4</i>	Schul- Cloud	ja	m
<i>I5</i>	Landwirtschaftsbetrieb	nein	w
<i>I6</i>	App zur Vermeidung von Einwegbechern	ja	w
<i>I7</i>	Immobilienfotografie	nein	w
<i>I8</i>	Mobiles Blutanalyzelabor	ja	m
<i>I9</i>	Keramikprodukte	nein	w
<i>I10</i>	Corona Testzentrum	nein	m
<i>I11</i>	Industrieberatung Maschinensicherheit	nein	m
<i>I12</i>	B2B industrielle Beschaffung	ja	m

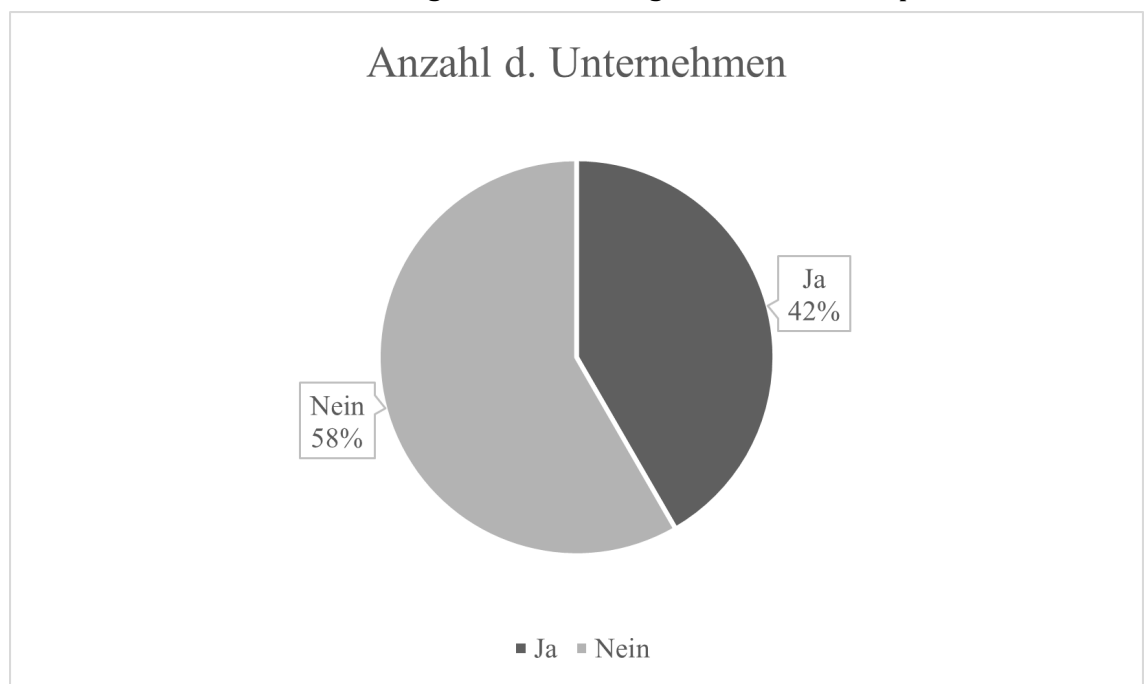
Aus der Tabelle erkennt man, dass die Gründer in unterschiedlichen Branchen tätig sind. Es lässt sich feststellen, dass zwei Gründer im Bereich der leistungssteigernden Lebensmittel und zwei Gründer im Industriebereich sich mit ihrer Idee selbständig gemacht haben. Das Anti-Kater Getränk und der Energy Riegel unterstützen die Work-Life – Balance. Die anderen zwei Gründungen im Industrie Bereich deuten darauf hin, dass die Gründer aufgrund dessen, dass diese ingenieurwissenschaftlichen Studiengänge besucht haben auf Probleme gestoßen sind und Lösungen dafür entwickelt haben. Im nächsten Schritt wurden die Gewerbearten zusammengefasst. Hier wird in Dienstleistungsgewerbe und Produzierendesgewerbe unterschieden. Aus dem Diagramm¹ erkennt man, dass 75% der Gründungen sich im Dienstleistungsgewerbe verorten lassen. Obwohl es sich bei der Befragung keinesfalls um eine repräsentative Umfrage handelt, da einfach die Mengeder befragten Gründer zu gering ist, deckt sich diese Zahl fast gleich mit den Zahlen des Statistischen Bundesamtes zur „Anteil der Wirtschaftszweige an der Bruttowertschöpfung¹ in Deutschland im Jahr 2021“. In der Erhebung des Statistischen Bundesamtes beträgt das Dienstleistungsgewerbe 69,8% und das produzierende Gewerbe 23,5%.^[1] Somit spiegelt die Gründungsaktivität, die vorherrschende Unternehmensstruktur in Deutschland wieder.



Als nächstes wird auf den Einfluss der Digitalisierung bei den Gründungen eingegangen. Gemeint ist hierbei nicht ob digitale Kanäle zum Vertrieb der Produkte eingesetzt werden, sondern ob die Unternehmen weitestgehend Digitalisierung bei Ihrem Produkt/ ihrer Dienstleistung einsetzen. Das wäre z.B. eine KI- basierte Technologie wie

^[1] Statistisches Bundesamt (2022): Anteil der Wirtschaftszweige an der Bruttowertschöpfung¹ in Deutschland im Jahr 2021. in Statista. Online verfügbar unter <https://ssl.th-luebeck.de:11001/statistik/daten/studie/36846/umfrage/anteil-der-wirtschaftsbereiche-am-bruttoinlandsprodukt/>, zuletzt geprüft am 06.06.2022.

bei dem BlutanalySELabor oder der Erstellung einer App, wie bei der App zur Vermeidung von Einwegbechern. Bei 42% den interviewten Gründern hat die Digitalisierung eine sehr große Auswirkung auf ihr Geschäftsmodell. In einer repräsentativen Umfrage der Uni Duisburg- Essen aus dem Jahr 2021 liegt der „sehr große“ Einfluss der Digitalisierung bei Startups bei 63% der Befragten.^[2] Somit liegt die Anzahl bei den interviewten Partnern unter dem der repräsentativen Umfrage. Dieses ist, wie bereits oben erwähnt, der geringen Anzahl an Interviews geschuldet und der Tatsache, dass es sich nicht bei allen befragten Gründungen um innovative Unternehmen handelt, sondern auch um klassische SelbstständigkeiTen, wie Fotografie und Keramikproduktion.



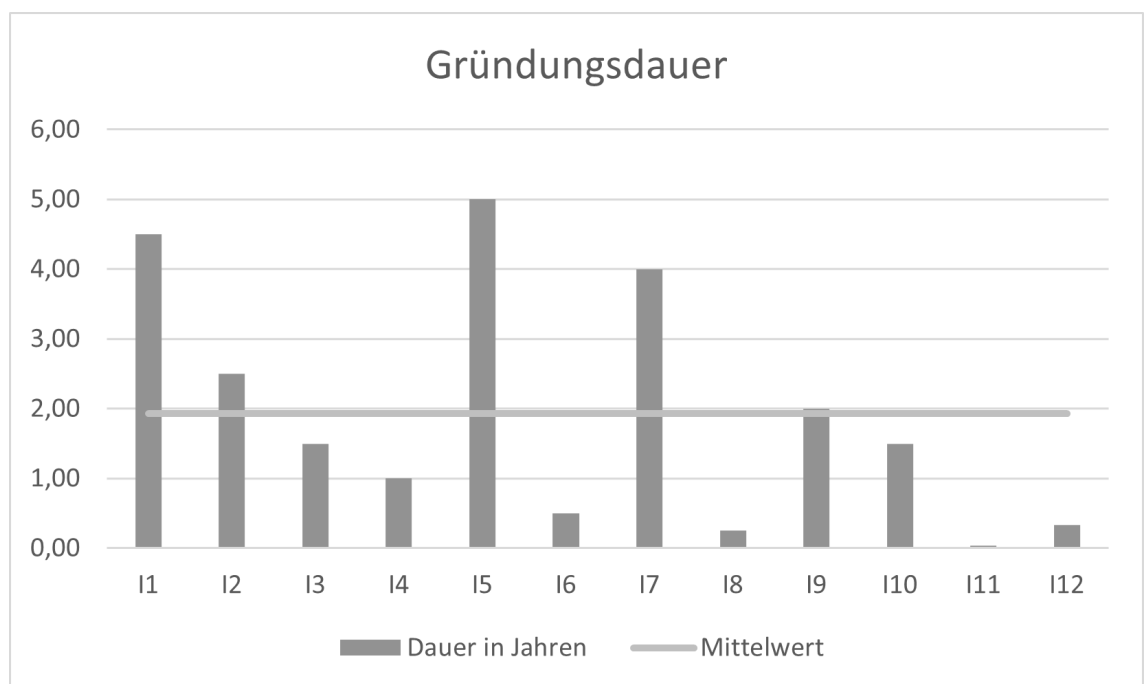
Beim Untersuchen der Produkte/ Dienstleistung und ihrer Aufschlüsselung in Kategorien lässt sich sagen, dass die Gründungen heterogen sind, dass der Dienstleistungssektor den größten Raum einnimmt und sich keine feststellbaren Tendenzen in Richtung Digitalwirtschaft herleiten lassen.

6.2 Dauer der Gründung

Im Rahmen des Interviews wurde die Dauer der Gründung anhand der Frage: „Wie lange hat es gedauert von der Idee, bis zur tatsächlichen Gründung?“ ermittelt. Mit dieser Fragestellung soll die durchschnittliche Dauer einer Gründung ermittelt werden. Daraus lässt sich ableiten, in welcher Branche eine Gründung eher zeitintensiv oder

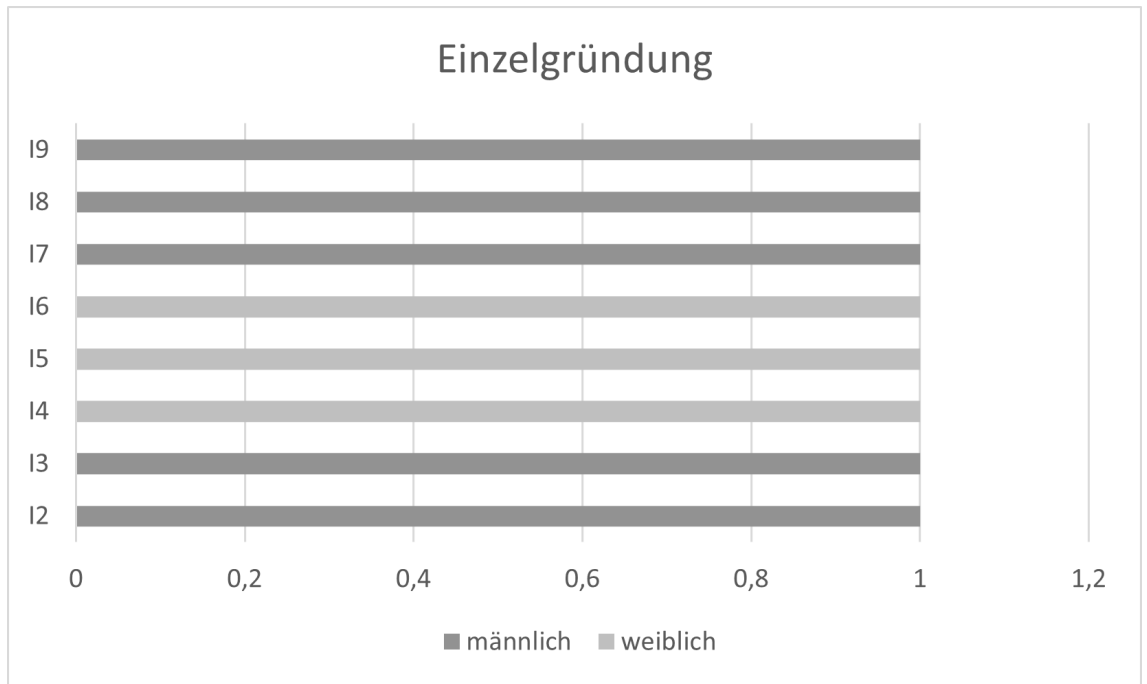
^[2] Bundesverband Deutsche Startups. (2021): Einschätzung des Einflusses verschiedener Digitalisierungsvorhaben auf das Geschäftsmodell von Startups in Deutschland im Jahr 2021¹ [Graph]. in Statista. Online verfügbar unter <https://ssl.th-luebeck.de:11001/statistik/daten/studie/1072934/umfrage/umfrage-zum-einfluss-von-digitalisierungsvorhaben-bei-startups-in-deutschland/>, zuletzt geprüft am 07.06.2022.

weniger zeitintensiv ist. Aus dem Diagramm 3 lässt sich erkennen, dass die durchschnittliche Dauer einer Gründung von der Idee bis zur tatsächlichen Gründung bei ca. 2 Jahren liegt. Auffallend ist, dass Gründer aus der Konsumgüterbranche, wie I1, I2 und I9 länger brauchen als jene aus der Digitalisierungsbranche. Diese Abweichung lässt sich damit begründen, dass Konsumgütergründungen eher kapitalintensiv sind aufgrund des Skaleneffektes. Zudem brauchen diese auch mehr Vorarbeit, wie für die Rezepturerstellung, die Lieferantensuche, die rechtliche Absicherung etc. Dem Diagramm 3 ist noch zu entnehmen, dass Gründungen worin Frauen beteiligt sind eine längere Zeitspanne von der Idee bis zur tatsächlichen Gründung aufweisen, als jene worin Männer die Gründer stellen.



6.3 Teamzusammensetzung

Mit dem Interviewleitfaden wurde auch das Interesse verfolgt Informationen darüber zu erhalten, wie sich die Teams im Hinblick auf die Geschlechterverteilung zusammensetzen. Dieses wurde anhand der Fragen: „Wie groß war das ursprüngliche Gründerteam? Wie hat sich das Team zusammengesetzt (Studienrichtung, Kompetenz (technisch, BWL, ...), Geschlecht, Alter, Wohnort, Wohnort der Gründungsteammitglieder)?“. Weitere Informationen darüber wurden anhand des freien Vortrages aus dem ersten Teil des Interviewleitfadens ermittelt. Bei der Auswertung wurde zuerst einmal das Frauen/Männer Verhältnis bei den Einzelgründungen ermittelt. Dabei zeigt sich, dass aus acht Einzelgründungen drei durch Frauen gegründet wurden.



Als nächstes wurde untersucht, wie das Frauen/Männer Verhältnis bei den Teamgründungen ist. Hier zeigt sich, dass zwei Gründungen nur aus Teammitgliedern des gleichen Geschlechtes sich zusammensetzen. Die gemischten Gründungen weisen jeweils ein weibliches Gründungsmitglied auf.

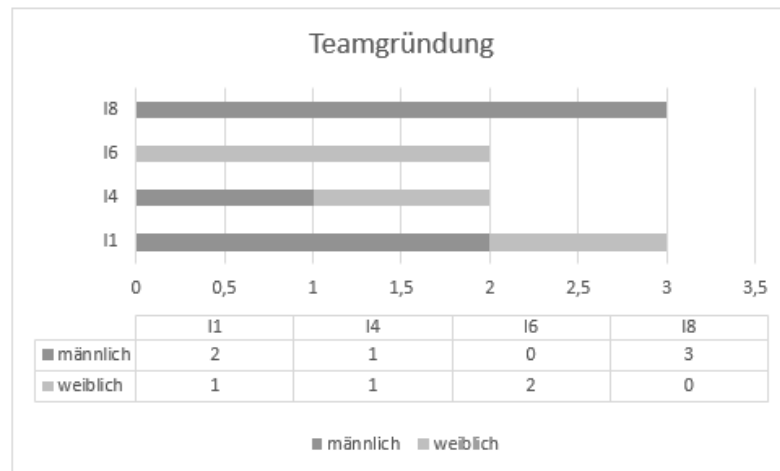


Diagramm 5: Teamgründung

Um ein Bild davon zu erhalten, wie sich die Geschlechterverteilung im Hinblick auf die eingeschriebenen Studenten verhält wurden die Absolventinnen zahlen von der Verantwortlichen an der TH-Lübeck angefordert. Da die Gründungsberatung sich vor allem auf eingeschriebenen Studenten bezieht, wurden als Maßstab für die Auswertung die Absolventenzahlen der letzten drei Jahre zusammengetragen. Aus der Auswertung ergibt sich ein Frauenanteil von 37% und eine Männeranteil von 63% an den Absolventen der TH-Lübeck.

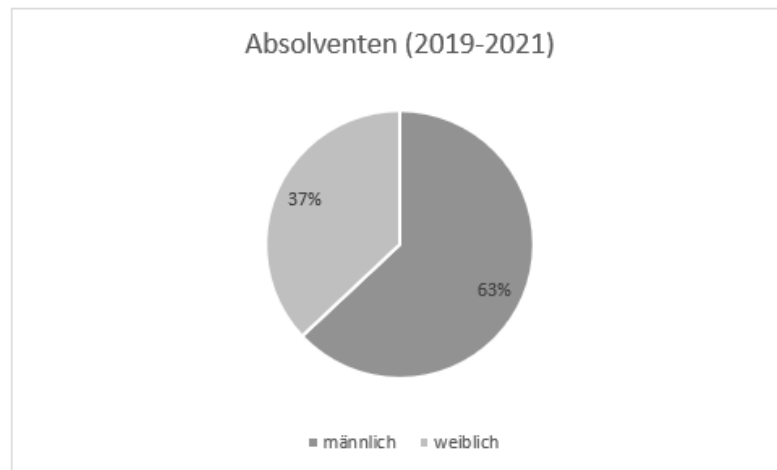


Diagramm 6: Absolventen (2019- 2021)

Im nächsten Schritt wurden die prozentualen Frauen-/ Männerverhältnisse bei den Einzel- und Teamgründungen untersucht. Dabei zeigt sich, dass bei beiden Gründungsformen das Frauen-/ Männerverhältnis stark mit dem der Absolventen übereinstimmt. Bei den Einzelgründungen ergeben sich identische Werte mit denen der Absolventen. Dabei sind 37% der Einzelgründer Frauen und 63% Männer. Bei den Teamgründungen übersteigt der Frauenanteil die Absolventenzahl um 3 % und liegt bei 40 %. Somit liegt die Anzahl der Frauen bei den Teamgründungen leicht über der Anzahl der Absolventen.

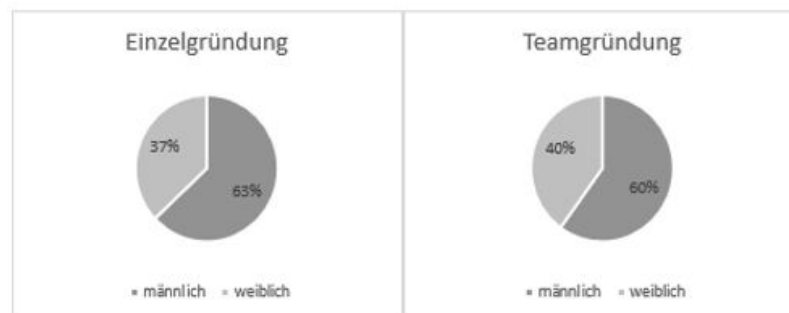


Diagramm 7: Geschlechterverhältnis Einzel- und Teamgründung

Verglichen mit der repräsentativen Umfrage zur Unternehmensgründung durch die KfW, weist das Gesamtverhältnis nur leichte Abweichungen. Laut der Umfrage waren im Jahre 2020 38% der Gründer weiblichen Geschlechts und 62% männlichen Geschlechts.^[1]

^[1] KfW (2021): Verteilung der Unternehmensgründer in Deutschland nach Geschlecht von 2004 bis 2020. Hg. v. Statista. Online verfügbar unter <https://ssl.th-luebeck.de:11001/statistik/daten/studie/183846/umfrage/unternehmensgruender-nach-geschlecht-in-deutschland/>, zuletzt geprüft am 23.06.2022.

6.4 Ideengenerierung

Von besonderer Relevanz ist es gewesen anhand des Interviews herausfinden, wie die Gründer auf die Idee ein Unternehmen zu gründen gekommen sind. Dazu wurde die Frage: „Woher kam die Idee? Was war das ausschlaggebende Moment für die Idee (Können Sie sich an die Situation erinnern, als Sie zum ersten Mal die Idee hatten)?“ gestellt. Diese Fragestellung gibt zum einen darüber Aufschluss, ob die Gründer aufgrund der Ausbildung an der TH- Lübeck zu einer Gründungsidee gekommen sind oder ob diese zufällig entstanden ist. Die Antworten auf diese Frage sind vielfältig. So ist einer der Gründer auf die Idee ein Antikater Getränk zu entwickeln durch das Lesen eines Magazinartikels gelangt.

„Die Idee ein Antikatergetränk herzustellen, kam bei mir auf, als ich im Jahr 2017 auf einem Zeitungsartikel von VICE las: „EX- Tesla Ingenieur erfindet Antikatergetränk“. (I1)

Ein weiterer Gründer entwickelte seine Idee durch das Problem, Dokumente mit den Schülern nicht teilen zu können.

„... Digitalisierung an den Schulen noch zurück hängt... ich habe mir dann eine Komponente rausgepickt, die mich besonders gestört hat, dass ich als Lehrkraft keine Dokumente, keine Dateien einfach mal schnell mit meinen Schülern teilen konnte. D.h. Cloud Dienstleistung für die Bildungsbranche.“ (I5)

Das letzte hier aufgeführte Beispiel für die Vielfältigkeit der Ideengenerierung hängt mit der Forschung an der TH- Lübeck zusammen.

„... ich begleite ja diese Doktorarbeit nun seit etlichen Jahren und irgendwann war dann klar, dass die Messtechnik, die wir da entwickelt haben, halt so robust funktioniert, dass wir gesagt haben das wäre eigentlich prädestiniert dafür, es im Gegensatz zu einem stationären Gerät, eben in ein kleines Handgerät zu bringen ...“ (I8)

Somit zeigt sich, dass die Ideenfindung vielfältig ist. Sie entsteht entweder durch Zufall, durch die Arbeit an der Schule oder durch wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Forschung. Die Gemeinsamkeit für alle Gründungen besteht darin, dass sie für ein vorhandenes Problem eine Lösung entwickelt haben.

6.5 Gründungsinteresse

Es bedarf nicht nur einer Idee um Gründer zu werden, deshalb wurde anhand der Frage: „woher kam das Interesse an der Gründung?“ (s. Anhang Interviewleitfaden) das Interesse an der Gründung ermittelt. Die Antworten der Gründer ähneln sich und lassen sich mit der Antwort aus I6: „Das würde ich sagen, dass das, obwohl ich würde,

sagen, dass das alles in einem schon drin war, also Gründungen haben mich schon immer interessiert und auch die beiden anderen Kommilitonen, mit denen ich das auch gemacht habe.“ (I6) und „Ja, das klingt immer so komisch zuzusagen mein eigener Herr zu sein.“ (I7) gut abbilden. Somit sind die Indikatoren für das Interesse an einer Gründung der innere Antrieb, der Wunsch nach Unabhängigkeit und die monetäre Motivation.

6.6 Größte Herausforderung

Die meisten Startups scheitern in den ersten 2 bis 3 Jahren. Um einen Überblick zu schaffen, welches die größten Herausforderungen für die Gründung eines Startups sind und daraus eine Risikoeinschätzung eines Scheiterns zu ermitteln wurde die Frage: „Welche Herausforderungen mussten Sie zu Beginn meistern?“ gestellt.

Die am meisten genannte Herausforderung ist die Finanzierung. Als Beispiel dafür lässt sich die Antwort aus I6 nennen: „Das war unser Startkapital, aber die Anschlussfinanzierung die haben wir nicht hingekriegt“ (I6). Hier hat das Fehlende Kapital sogar zum Scheitern der Gründung geführt. Als positiv Beispiel hierfür, dass durch die Finanzierung die Gründung vorangetrieben wird, lässt sich die Antwort des Gründers aus I8 anführen. „... halt die regulatorischen Anforderungen sehr hoch sind, dass man halt relativ viel Vorlaufzeit und Kapital braucht. Das ist das Thema Nr.1 denke ich, was uns da erstmal sehr beschäftigt hat, das haben wir zumindest für die nächsten zwei Jahre schonmal gelöst.“ (I8)

Als weitere große Herausforderung wird die Preisfestlegung angesehen. Dazu lässt sich die Antwort aus I7 anführen

„... am Anfang fand ich ganz schwierig etwas, was mir sich leicht anfühlt und Spaß macht da im ersten Moment, viel Geld für zu nehmen. Da hatte ich am Anfang schon so ne kleine Hemmung und ich musste erst herausfinden...“ (I7). Hier bestehen vor allem am Anfang Probleme darin, den Marktwert zu bestimmen und es wird ein niedrigerer Preis angesetzt. Dieses lässt sich auf die geringe Erfahrung der Gründer zurückführen. Im späteren Verlauf haben die Gründer die Preise nach oben korrigiert.

Als weitere Herausforderung wurde das Problem Studium und Gründung unter einem Hut zu bekommen genannt: „man hört von vielen die sagen, wir haben unser Studium und dann noch gründen, wie sollen wir alles unter einem Hut bekommen?“ (I6). Da die meisten Gründer sich im Studium befinden ist dieses Problem natürlich. Dem sollte durch die Schaffung von Erleichterungsstrukturen an der Hochschule entgegen gewirkt werden.

Als größte Herausforderungen lassen sich demnach die Finanzierung, die Preisfestlegung und Studium und Gründung im Einklang zu bringen, ausmachen.

6.7 Intellectual Property und Ausgründungen

Das Thema Intellectual Property betraf nur einen interviewten Gründer. Zu diesem Thema hat sich der Gründer von I8 bei der Frage: „Welche Herausforderungen mussten Sie zu Beginn meistern?“ dazu geäußert. Bei dem Thema IP's geht es darum die an der Hochschule erworbenen Forschungsergebnisse und Patente für die eigene Gründung nutzen zu dürfen ist ein wichtiges Thema für Startups, welche die an der Hochschule erworbene Forschungserkenntnisse für ihre Gründung nutzen wollen.^[1] Dazu sagt der Gründer: „Das zweite ist die IP-Situation, also Patente, die wir angemeldet haben über die Hochschule. Das Thema, die aus der Hochschule rauszubekommen. Das hat uns auch sehr viel Zeit gekostet mit der Hochschule zu verhandeln.“ (I7)

Damit wird klar, dass an der TH- Lübeck ein Verbesserungsbedarf besteht den ganzen Prozess der IP's zu verbessern und zu erleichtern, damit mehr Gründungen aus der TH- Lübeck heraus stattfinden.

6.8 Frauen als Gründerinnen

Die Auswertung der Ergebnisse ergab, dass bei vier der zwölf interviewten Gründer es sich um Frauen handelt. Beim Auswerten dieser Interviews fällt auf, dass Frauen gesonderten Herausforderungen ausgesetzt sind. In diesem Abschnitt wird auf Aussagen der Gründerinnen, welche an verschiedenen Stellen der Interviews getroffen wurden, eingegangen.

Das Problem der klassischen Rollenbilder wird von einer Gründerin mit den Worten:

„Ich könnte mir auch vorstellen, dass in dieser Situation auch das Verhältnis, ich will nicht sagen Mann/ Frau aber eher das Verhältnis Vater und Tochter, also dieses Thema Frau in einer Branche, in der nicht viele Frauen anzutreffen sind. Mir fällt jetzt kein charmanter Begriff dazu ein. Das sind so die größten Herausforderungen gewesen für mich.“ (I5) beschrieben. Damit wird klar, dass in besonderen Branchen, wie der Bau-branchen, Rollenbilder weiterhin vorherrschen und zum Problem werden können. In diesem Fall führt dieses Problem sogar dazu, dass die Unternehmensübernahme scheiterte.

^[1] EXIST (2019): IP-Transfer von Hochschulen auf Start-ups: EXIST-Teams berichten. Hg. v. Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz. Online verfügbar unter https://www.exist.de/EXIST/Redaktion/DE/Aktuelles/Im-Fokus/recht_ip-transfer-von-hochschulen-auf-start-ups-exist-teams-berichten.html, zuletzt geprüft am 03.07.2022.

Die Herausforderungen sich durchzusetzen zu können wurde wie folgt beschrieben: „gerade Frauen in dem Bereich Bauwesen würde ich raten sich nicht unterkriegen zu lassen und auch einfach sich durchzusetzen mit dem, was sie für richtig halten und Fehler zuzulassen und sich eben zu vernetzen mit Frauen, die das gleiche Problem haben, um sich auszutauschen. Ich glaube das ist immer eine gute Sache“ (I5)

Interessant ist zudem, dass bei der Frage: „Nennen Sie in drei Adjektiven, was einen Gründer aus Ihrer Sicht erfolgreich macht?“ 50% der Gründerinnen und keiner der Gründer Leidenschaft als Adjektiv genannt haben.

6.9 Menschen mit Migrationshintergrund

Anhand der Nachnamen der interviewten Gründer wurde ausgewertet, wie viele davon einen Migrationshintergrund aufweisen. Die ermittelte Anzahl beträgt vier. Somit weisen 33% der befragten Gründer einen Migrationshintergrund auf.

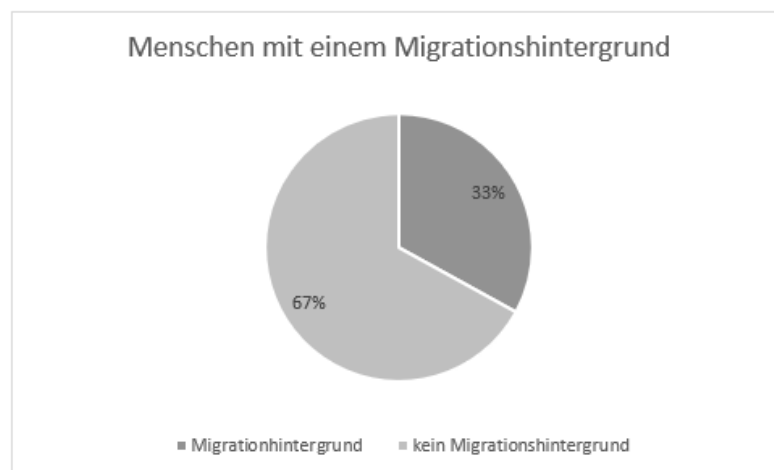


Diagramm 8: Menschen mit Migrationshintergrund

Es lässt sich vermuten, dass ein Vergleich mit eingeschriebenen Studierenden an der TH-Lübeck der Anteil an ausländischen Gründen proportional betrachtet, hoch ist. Diese Vermutung lässt sich aufgrund von nicht verfügbaren Daten bezüglich eingeschriebenen Studenten mit Migrationshintergrund nicht eindeutig belegen. Sie würde jedoch zu der Erhebung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie passen. Demnach liegt die Quote bei Gründungen durch Menschen mit Migrationshintergrund bei 1,3 Gründungen pro 100 Personen und bei Gründungen durch Deutsche bei 0,2 Gründungen pro 100 Personen. ^[1]

^[1]Leicht, René, et al. (2017): Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln: Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Hg. v. Institut für Mittelstandsforschung. Mannheim. Online verfügbar unter https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/gruendungspotenziale-menschen-auslaendische-wurzeln.pdf?__blob=publicationFile&v=13, zuletzt geprüft am 03.07.2022.

6.10 Umsätze

Die Umsätze wurden anhand der Frage: „Wieviel Umsatz machen Sie jetzt im Jahr?“ ermittelt. Dabei zeigt sich ein heterogenes Gesamtbild. (Diagramm 9)

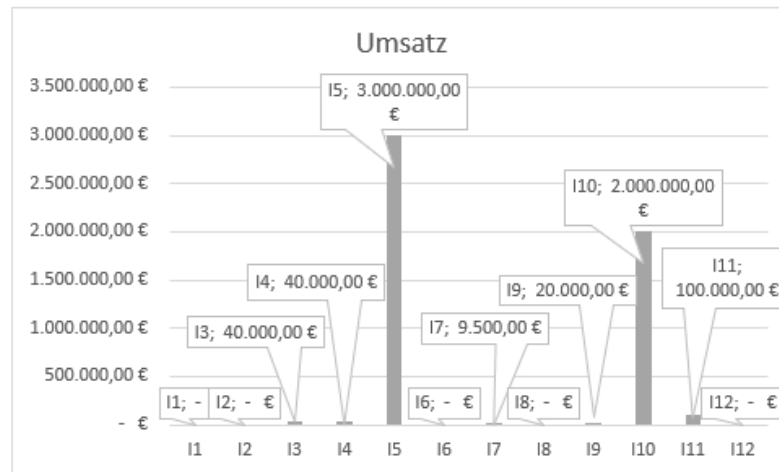


Diagramm 9: Umsätze

Die Gründungen I1, I2, I6, I8 und I12 weisen keine Umsätze auf. Das lässt sich damit erklären, dass es sich bei den Gründungen I1, I2, I8 und I12 und Neugründungen handelt. Zudem weisen diese auch einen gewissen Grad an Innovation auf, sodass diese als Startups betrachtet werden können. Bei I6 handelt es sich um eine gescheiterte Gründung. Die Unternehmen I5 mit einem Umsatz von 3 Millionen € und I10 mit einem Umsatz von 2 Millionen € stehen in dem Vergleich besonders hervor. Bei I5 handelt es sich um ein seit mehreren Jahrzehnten bestehendes Familienunternehmen. Dadurch lässt sich der hohe Umsatz bei I5 erklären. Bei Unternehmen I10 handelt es sich um ein Corona- Testzentrum in Zürich. Diese Beispiele zeigen auf, dass ein Gründer nicht immer innovativ sein muss, um hohe Umsätze zu fahren zu können. Er muss auch zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sein, Das Unternehmen I11 weist einen Umsatz von 100.000,00 € auf. Bei I11 handelt es sich um ein Ein-Mann Unternehmen. Somit ist das Unternehmen, trotz des auf den ersten Blick niedrigen Umsatzes, als erfolgreich anzusehen. Das Unternehmen I3 weist einen Umsatz von 40.000,00 € auf. Dieses Unternehmen ist neu auf dem Markt und befindet sich auf Expansionskurs. Da es sich um ein Unternehmen aus der Konsumgüterbranche handelt und somit mehr Zeit benötigt wird, einen gewissen Bekanntheitsgrad zu erlangen ist davon auszugehen, dass der Jahresumsatz in den nächsten Jahren steigen wird. Beim Unternehmen I3 (Schul-Cloud) lag der Jahresumsatz zuletzt bei ca. 40.000,00 €. Das Unternehmen wurde durch die TraveKom (Stadtwerke Lübeck) aufgekauft. Durch die erhöhten Kapazitäten und der Eingliederung in der Vertriebsstruktur der Stadtwerke Lübeck ist auch hier davon auszugehen, dass der Jahresumsatz steigen wird. Beim Unternehmen I7 mit einem Jahresumsatz von 9.500,00 € und I9 mit einem Jahresumsatz von 20.000,00 €

handelt es sich um im Nebengewerbe ausgeübte Selbstständigkeiten. Daher sind diese Gründungen nicht als Mindererfolgreich anzusehen.

6.11 Eigenschaften von Gründungspersönlichkeiten



Abbildung 6: Top 6 Eigenschaften

Im Verlauf des Interviews wurde mit der Frage: „Nennen Sie in drei Adjektive, was einen Gründer aus Ihrer Sicht erfolgreich macht.“ die drei wichtigsten Eigenschaften eines Gründers erfragt. Dieses kann dem Institut dabei helfen Gründerpersönlichkeiten zu erkennen und diese gezielt zu fördern. Da es sich bei der Fragestellung um eine offene Frage ohne Vorgaben es handelt ist es besonders interessant, dass es Übereinstimmungen bezüglich der doppelt genannten Adjektive für einen erfolgreichen Gründer gab. Das am meisten genannte Adjektiv mit drei Erwähnung ist „durchhaltevermögend“ gefolgt von den Adjektiven „ehrgeizig“, „leidenschaftlich“, „mutig“, „innovativ“ und „hartnäckig“ mit jeweils zwei Nennungen. Aus den Antworten lässt sich feststellen, dass für jeden Gründer unterschiedliche Fähigkeiten unterschiedliche Gewichtungen haben. Ein Gründer muss ein überaus großes durchhaltevermögen aufweisen um sein Projekt bis zur Realisierung zu verfolgen. (Diagramm 10)

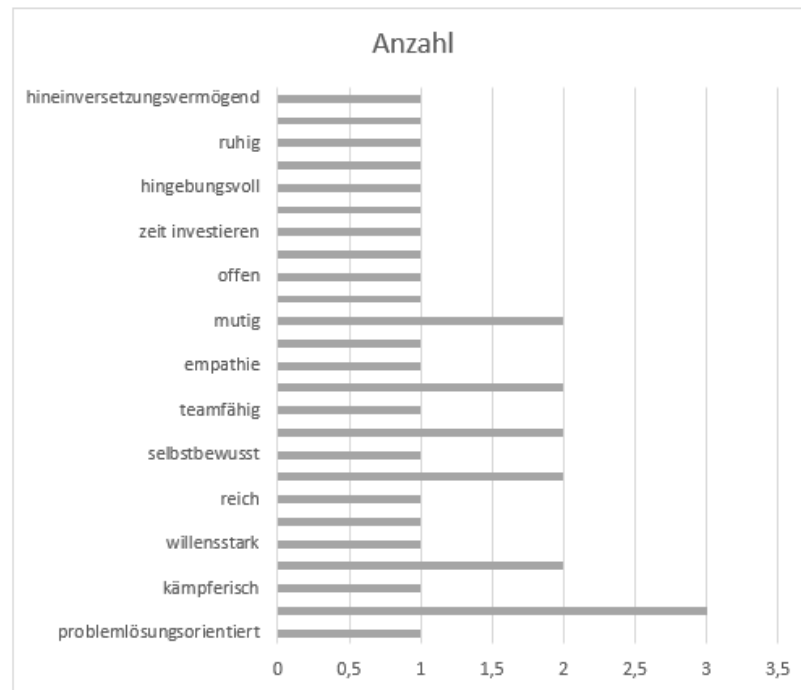


Diagramm 10: Nennungsanzahl der Adjektive

6.12 Finanzierung

Laut dem KfW Gründungsmonitor 2022 stellen das finanzielle Risiko und Finanzierungsschwierigkeiten die größten Barrieren für Startups dar. Demnach hatten im Jahr 2021, 31 Prozent der Startups Finanzierungsschwierigkeiten. Thematisiert wurde das Thema der Finanzierung mithilfe der Frage: „Wie haben Sie die Finanzierung beschafft?“. Daraufhin haben viele der befragten Gründer über Finanzierungsprobleme berichtet.^[1]

Das Unternehmen I6 ist wegen fehlender Finanzierung sogar gescheitert. Die Gründerin beschreibt den Umstand mit den Worten: „Genau wir haben ja den Gründerpreis gewonnen 10.000 Euro. Das war unser Startkapital, aber die Anschlussfinanzierung die haben wir nicht hingekriegt. Die hat dann noch gefehlt“ (I6).

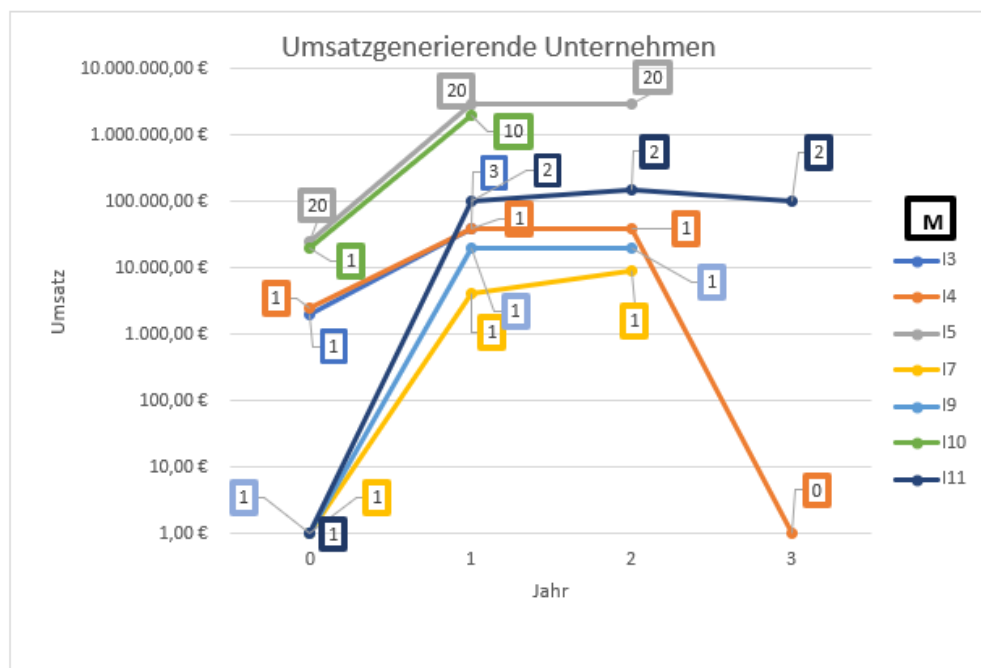
Ein weiterer Gründer thematisiert das Thema der Finanzierung mit den Worten: „Fremdkapital in Deutschland? Fremdkapital in Deutschland ist witzig! Fremdkapital in Deutschland? In Deutschland kriegst du kein Fremdkapital. Es sei denn du hast irgendeine Idee keine Ahnung ein fliegendes Taxi, das gleichzeitig CO2 absorbiert und dabei Rohöl produziert und als Abfallprodukt noch Goldstaub erzeugt, dann kriegst du

^[1] Metzger, Georg (2022): KfW-Gründungsmonitor 2022. Gründungstätigkeit 2021 zurück auf Vorkrisenniveau: mehr Chancengründungen, mehr Jüngere, mehr Gründerin. Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe Abteilung Volkswirtschaft (KfW-Gründungsmonitor, 2022). Online verfügbar unter <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2022.pdf>, zuletzt geprüft am 03.07.2022.

eventuell, wenn du ganz viel Glück hast oder wenn du ein FinTech hast, dann kriegst du eine Finanzierung.“(I3).

Gemeinsam haben beide Gründer, dass diese parallel zum Studium gegründet haben. Es zeigt sich also, dass besonders Unternehmen, welche durch Studenten gegründet werden, ein Fi-nanzierungsproblem haben. Das lässt sich dadurch erklären, dass Studenten über keine bzw. wenig Rücklagen verfügen. Zudem ist es für Studenten besonders schwierig Fremdkapital aufgrund von fehlendem bzw. geringem Einkommen und geringen Sicherheiten, zu erhalten.

6.13 Darstellung umsatzgenerierende Unternehmen



7 Female Entrepreneurship – nach Corona: neue Konzepte zur Unterstützung von Frauen in Gründungsvorhaben

Die hohe Bedeutung von Startups und Unternehmensgründungen für die deutsche Wirtschaft ist unbestritten. Um Gründungen zu unterstützen, werden auf Bundes- und Länderebene bereits zahlreiche Unterstützungsmöglichkeiten und Förderprogramme bereitgestellt.

Bei Betrachtung des Gründungsgeschehens wird sichtbar, dass der Großteil der Ausgründungen aus dem akademischen Umfeld^[1] entstammt, woraus sich die besondere Relevanz der Hochschulen für das Gründungsgeschehen in Deutschland begründen lässt. Weiterhin ist auffällig, dass ein vergleichsweise geringer Anteil weiblicher Entrepreneurinnen im Gründungsgeschehen vertreten ist^[2], es wird davon ausgegangen, dass sich dieser Gender Gap im Entrepreneurship-Bereich durch die Pandemie weiter verschärft hat.^[3]

Mit der Relevanz der Hochschulen für das Gründungsgeschehen in Deutschland geht ein verstärktes Interesse an den Aktivitäten zur Gründungsunterstützung sowie insbesondere zur Unterstützung von Frauen in Gründungsprozessen an den Hochschulen in Deutschland einher.

Eine durch das IEBD der Technischen Hochschulen in Lübeck durchgeführte Analyse liefert praxisorientierte Einblicke in die Gründungsunterstützung von Frauen an deutschen Hochschulen, welche bereits im Rahmen des Gründungsradars zur Exzellenz in der Gründungsunterstützung gehören.

Im Rahmen der Analyse wurde deutlich, dass nur wenige Hochschulen aktuell spezielle Programme zur Unterstützung von Frauen in Gründungsprozessen anbieten.^[1] Weiterhin wurden Erfahrungen mit den bestehenden gründungsunterstützenden Aktivitäten für Frauen im Rahmen der Analyse geteilt, welche in Zukunft für die Konzeption von Angeboten zur Unterstützung von Frauen in Gründungsprozessen genutzt werden können.

^[1] Bundesverband Deutsche Startups e.V. (2022) „Deutscher Startup Monitor 2022“, Berlin, [online], <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2022.pdf>

^[2] Bundesverband Deutsche Startups e.V. (2022) „Deutscher Startup Monitor 2022“, Berlin, [online], <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2022.pdf>

^[3] Ifo Institut: Frauen als Gründerinnen: Die Covid-Pandemie vergrößert den bestehenden Gender Gap (2022): <file:///C:/Users/Jennifer%20Wohlert/Downloads/sd-2022-10-herold-krolage-et-al-gruenderinnen-gender-gap-1.pdf>; abgerufen am 18.04.2023.

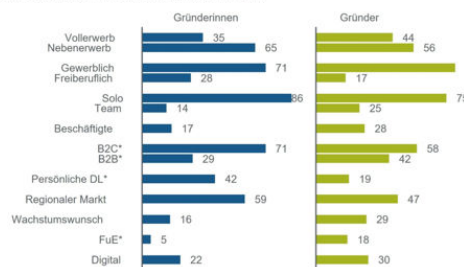
^[1] Ladwig, D.H., Wohlert, M.J. (2022): Interne Quelle des IEBD der Technischen Hochschule Lübeck.

7.1 Status Quo Frauen in Gründungsprozessen in Deutschland

In Deutschland sind Frauen im Gründungsgeschehen deutlich unterrepräsentiert. Derzeit liegt die early-stage entrepreneurial activity Quote (TEA) von Frauen mit 5,3% statistisch signifikant deutlich unter der Quote der Männer (8,4%) und damit im unteren Mittelfeld im Vergleich mit anderen Ländern mit einem hohen Einkommen.^[1] Werden nun die Gründungspersonen junger Unternehmen mit einem skalierbaren Geschäftsmodell und einem hohen Innovationsgrad genauer betrachtet, spiegelt sich das Gefälle zwischen den Geschlechtern auch hier an dem geringen Anteil weiblicher Entrepreneurinnen von rund 20,3%^[2] wider. Im internationalen Vergleich liegt die Relation zwischen männlichen und weiblichen Entrepreneurinnen und Entrepreneurinnen in Deutschland damit deutlich unter dem Durchschnittswert.^[3] Mit einem Anteil von fast 90% erfolgt der Großteil der Ausgründungen durch Frauen in Deutschland mit einem akademischen Hintergrund^[4], was den Hochschulen sowie deren gründungsunterstützende Institutionen eine exponierte Rolle in Hinblick auf die Unterstützung von Gründungen durch Frauen einnehmen lässt. Gleichzeitig ist das Gefälle zwischen den Geschlechtern auch im Hochschulbereich deutlich. So beträgt der Frauenanteil an Gründungspersönlichkeiten an den Hochschulen mit 29,7% weniger als ein Drittel.^[5]

Gründungen von Frauen und Männern unterscheiden sich strukturell voneinander

Anteile an allen Gründungen in Prozent (Durchschnitte 2017–2021)



* B2C: Fokus auf Verbraucher; B2B: Fokus auf Firmenkunden; DL: Dienstleistungen; FuE: Forschung und Entwicklung.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor

© KfW 2022

Abbildung 1 Gründungen von Frauen und Männern unterscheiden sich strukturell voneinander, KfW Gründungsmonitor, KfW 2022.

^[1] Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M. (2022): Global Entrepreneurship Monitor Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2021/22

^[2] Bundesverband Deutsche Startups e.V. (2022) „Deutscher Startup Monitor 2022“, Berlin, [online], <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2022.pdf>

^[3] Sternberg, R., Gorynia-Pfeffer, N., Stolz, L., Schauer, J., Baharian, A., Wallisch, M. (2022): Global Entrepreneurship Monitor Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2021/22

^[4] Bundesverband Deutsche Startups e.V. (2022) „Deutscher Startup Monitor 2022“, Berlin, [online], <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2022.pdf>

^[5] Stifterverband Gründungsradar 2022 (2023): <https://www.gruendungsradar.de/themen/viel-falt-2020>

Trotz vorhandener wissenschaftlicher Beiträge, unterstützender Programme und gesetzlicher Regelungen zur Gleichstellung der Geschlechter besteht also weiterhin ein Gender Gap im Bereich Entrepreneurship. Der geringe Anteil von Frauen am Gründungsgeschehen kann durch verschiedene Faktoren erklärt werden, darunter geringere finanzielle Unterstützung, höhere Risikoaversität, strukturelle Nachteile bei der Netzwerkgestaltung und eine geringere Vertretung von Frauen in gründungsrelevanten Studienfächern.^[6] Weiterhin wird davon ausgegangen, dass die Covid-19-Pandemie die Ungleichheit zwischen den Geschlechtern weiter verstärkt hat.^[7] So haben Pandemie-bedingte Veränderungen der Rahmenbedingungen, wie z.B. die Kinderbetreuungssituation, ebenfalls Auswirkungen auf die Anzahl der Gründungen durch Frauen.^[8]

7.2 Empirische Untersuchung zu gründungsunterstützenden Aktivitäten für Frauen an deutschen Hochschule

Im Rahmen einer explorativen Studie wurde eine empirische Untersuchung zu gründungsunterstützenden Aktivitäten für Frauen an deutschen Hochschulen durchgeführt. Ziel war es, weitere Erkenntnisse über die gründungsunterstützenden Aktivitäten für Frauen an deutschen Hochschulen zu gewinnen. Im Rahmen der Studie wurden Vertreterinnen und Vertreter gründungsunterstützender Zentren an den jeweils zehn besten gründungsunterstützenden Hochschulen in Deutschland befragt. Die Auswahl der Hochschulen erfolgte anhand der Top Ten des Gründungsradars 2020 im Baustein „Gründungsunterstützung“. Insgesamt wurden 25 Interviews mit einem halbstrukturierten Interviewleitfaden durchgeführt. Die erhobenen Daten wurden transkribiert, kategorisiert und ausgewertet.

7.3 Ergebnisse

Die Auswertung der Daten zeigte, dass 12 der befragten Hochschulen aktuell Formate zur Unterstützung von Frauen im Entrepreneurship anbieten. Drei Hochschulen gaben an, in der Vergangenheit entsprechende Gründungsunterstützungsangebote für Frauen durchgeführt zu haben, diese jedoch nicht mehr fortzusetzen. 13 der befragten

^[6] Kremel, A. und Yazdanfar D. (2015), »Business Advisory Services and Risk Among Start-ups and Young Companies: A Gender Perspective«, International Journal of Gender and Entrepreneurship 7(2), 168–190

^[7] Ifo Institut: Frauen als Gründerinnen: Die Covid-Pandemie vergrößert den bestehenden Gender Gap (2022): <file:///C:/Users/Jennifer%20Wohlert/Downloads/sd-2022-10-herold-krolage-et-al-gruenderinnen-gender-gap-1.pdf>; abgerufen am 18.04.2023.

^[8] Stifterverband Gründungsradar 2022 (2023): <https://www.gruendungsradar.de/themen/viel-falt-2020>

Hochschulen verfügten zum Erhebungszeitpunkt über keine expliziten Angebote für Frauen in der Gründungsunterstützung. Als beispielhafte Gründe für das Fehlen solcher Angebote wurden mitunter eine zu geringe Anzahl Studierender oder auch Bedenken bezüglich einer möglichen Benachteiligung männlicher Studierender angebracht. Die aktuell angebotenen Formate speziell für Frauen umfassten hauptsächlich Workshops, Qualifizierungs- und Sensibilisierungsveranstaltungen sowie Female Talks mit Role Models. Es wurden außerdem Vernetzungsveranstaltungen, Förderprogramme, Veranstaltungen zu Gleichstellungsfragen sowie Beratungscoachings und Mentoringprogramme von Frauen für Frauen angeboten. Darüber hinaus gab es auch Angebote außerhalb der Gründungsunterstützung an den Hochschulen, wie Programme zur Förderung von Frauen in MINT-Bereichen und Formate im Rahmen der Lehre. Erfreulich ist, dass die Hochschulen flächendeckend für das Thema „Frauen in Gründungsprozessen“ sensibilisiert sind.

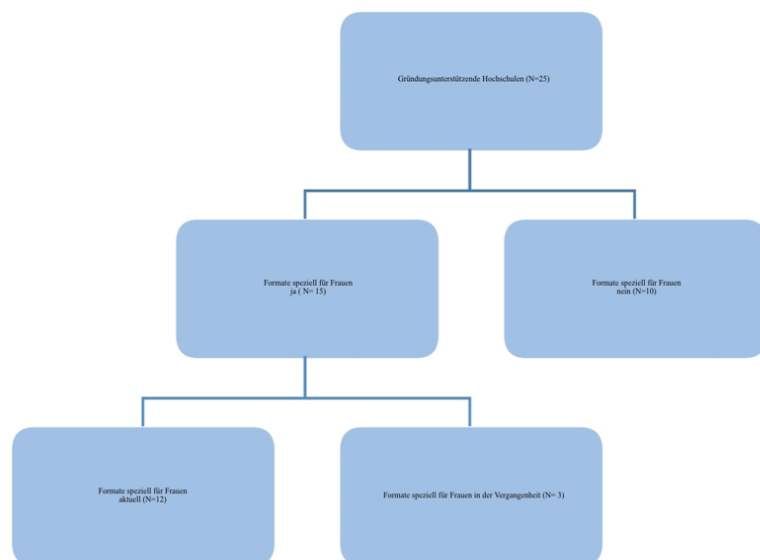


Abbildung 2 Programme für Frauen in der Gründungsunterstützung, Visualisierung der Daten aus der empirischen Analyse, Ladwig D.H., Wohlert M.J., 2022, eigene Darstellung.

7.4 Fallbeispiel: Projekt "Female Entrepreneurship" an der Technischen Hochschule Lübeck

Das Projekt "Female Entrepreneurship" an der Technischen Hochschule Lübeck widmet sich seit 2019 dem Gender Gap im Bereich Unternehmertum. Ziel des Projekts ist es, das Gründungspotenzial von Frauen zu erschließen, sie für Gründungen zu sensibilisieren und sie bestmöglich im Unternehmensgründungsprozess zu unterstützen. Das

Projekt basiert auf aktuellen Erkenntnissen aus der Entrepreneurship-Forschung und bietet sensibilisierende und qualifizierende Formate, die auf die spezifischen Bedürfnisse von Frauen ausgerichtet sind. Weiterhin werden Veranstaltungen zur Frühsensibilisierung von Schülerinnen für das Thema Unternehmertum angeboten. Zentrale Handlungsempfehlungen sind die Anpassung der Unterstützungs- und Förderprogramme an die Bedürfnisse von Frauen, die Schaffung geeigneter Rahmenbedingungen für Frauen in Gründungen sowie die Frühsensibilisierung von Schülerinnen für gründungsrelevante Fachrichtungen. Das durch den Fachbereich Maschinenbau & Wirtschaft finanzierte Projekt bildet einen besonderen Schwerpunkt des Instituts für Entrepreneurship & Business Development an der Technischen Hochschule Lübeck (Leitung Prof. Ladwig/Prof. Drews). Durch den Transfer aktueller Erkenntnisse aus der Entrepreneurship-Forschung in die Lehre und Gründungsberatung sowie die Rückkoppelung aus diesen Bereichen in die Forschung, konnte ein forschungsbasiertes und praxisorientiertes Angebot zur besonderen Förderung von Frauen in Gründungsprozessen geschaffen werden. Die sensibilisierenden und qualifizierenden Formate im Rahmen des Projektes sind auf die besonderen Bedarfe von Frauen, wie die Förderung von Digitalisierungs- und Netzwerkkompetenz ausgerichtet. Gleichzeitig sind sämtliche Inhalte des Projektes für Studierende aller Geschlechter gleichermaßen zugänglich. Im Rahmen sensibilisierender und qualifizierender Maßnahmen wurden gemeinsam mit der Google Zukunftswerkstatt Veranstaltungen zur Vermittlung digitaler Kompetenzen angeboten. Zur Stärkung der Netzwerkkompetenzen, wurden Netzwerkworkshops sowie Netzwerkveranstaltungen gemeinsam mit regionalen Entrepreneurinnen und Entrepreneuren konzipiert und durchgeführt. Weiterhin ermöglichte das Projekt angehenden Entrepreneurinnen an der Technischen Hochschule ein Coachangebot in Anspruch zu nehmen. Das Projekt impliziert außerdem Veranstaltungsformate zur Frühsensibilisierung von Schülerinnen und Schülern. Hierbei wurden ganztägige Fallstudien-basierte Veranstaltungen zur Vermittlung unternehmerischer Denk- und Handlungskompetenzen sowie zur Sensibilisierung für Unternehmertum und gründungsaffine Studienrichtungen durchgeführt. Weiter wird konstatiert, dass die Ergebnisse des Forschungsbeitrags auf den besten gründungsunterstützenden Hochschulen basieren und nicht zwangsläufig die besten Hochschulen in Bezug auf die Unterstützung von Frauen repräsentieren gleichzeitig bilden diese Hochschulen ebenso wenig einen Querschnitt der Gründungsunterstützung an deutschen Hochschulen ab. Dennoch liefern die anhand der quantitativen Indikatoren des Gründungsradars des Stifterverbandes ausgewählten besten Hochschulen „Good Practices“ in der Gründungsunterstützung und somit wertvolle Hinweise zu Möglichkeiten in der Unterstützung von Frauen in Gründungsprozessen.

I Literaturverzeichnis

II Abbildungsverzeichnis

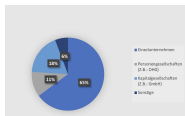


Abb. 1: 17



Abb. 3: 60

III Glossar

Gewerbeamt

Das Gewerbeamt ist nicht nur zuständig für die An- und Abmeldung von Gewerben, sondern überprüft auch, ob die Gewerbeordnung berücksichtigt wird. In der Regel befindet sich das Gewerbeamt im Rathaus oder in Bürgerzentren. Welche Rechtsformen ihr Gewerbe anmelden müssen, erfährst du [hier](#).

GmbH

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist eine Kapitalgesellschaft, bei welcher die Gesellschafter beschränkt haften. Um eine GmbH zu gründen ist eine Stammeinlage von 25.000€ notwendig. Eine ausführlichere Beschreibung findest du [hier](#).

UG (Haftungsbeschränkt)

Bei der UG handelt es sich um eine Sonderform der [GmbH](#) und somit um eine Kapitalgesellschaft. Mehr Informationen über die UG findest du [hier](#).

E.K.

Um den Titel des eingetragenen Kaufmanns zu erlangen, muss man sich als natürliche Person ins Handelsregister eintragen lassen. Zudem muss ein Gewerbe angemeldet werden. Mehr zum e.K. findest du [hier](#).

Businessplan

Der Businessplan fasst zukünftige Ziele, Tätigkeiten, Strategien. Der Liquiditätsplan ist ebenfalls ein Bestandteil des Businessplans. Wie ausführlich der Businessplan aufgestellt wird ist optional, allerdings ist es gerade zu Beginn seiner unternehmerischen Tätigkeiten zu empfehlen viel Zeit in die Ausarbeitung des Businessplanes zu investieren. Er hilft auch während der Geschäftstätigkeit nicht den Überblick zu verlieren und seine Ziele im Auge zu behalten.

Freiberufler

Bei Freiberuflern handelt es sich auch nicht um eine eigene Rechtsform. Es wird keine Gewerbeanmeldung durchgeführt, weswegen auch die Pflicht zur Gewerbesteuerabgabe entfällt. Nach dem

Handelsgesetzbuch muss sich ebenfalls nicht gerichtet werden. Die meisten Freiberufler haben besondere akademische Qualifikation. Mehr Informationen zu Freiberuflern findest du [hier](#).

Geschäftskonto

Das Geschäftskonto ist notwendig um private und betriebliche Finanzen zu trennen und sowohl fürs externe Rechnungswesen, als auch für die Steuererklärung relevant. Anders als für Unternehmen, ist es für Freiberufler nicht verpflichtend das private von dem geschäftlichen Konto zu trennen. Bei der Bank ist die Geschäftskontoführung oft teurer, bringt aber gleichzeitig verschiedene Vorteile mit sich. Es wird zum Beispiel die ausgeweitete Kontoführung und erweiterte Kreditrahmen ermöglicht.

Geschäftsjahr

Bei einem Geschäftsjahr handelt es sich ebenfalls um einen Zeitraum von 12 Monaten, allerdings kann es vom Kalenderjahr abweichen. Der Beginn des Geschäftsjahres wird von dem Unternehmer definiert und findet Berücksichtigung in der Buchhaltung. Ein Wechsel des Geschäftsjahresbeginns ist aus buchhalterischen Gründen nicht erlaubt.

GbR

Durch einen Gesellschaftervertrag binden sich natürliche und auch juristische Personen an ein gemeinsames Ziel. Bei der GbR selbst handelt es sich um eine Personengesellschaft und nicht um eine juristische Person. Auch eine Kapitaleinlage ist bei der GbR nicht notwendig. Mehr Informationen über die GbR findest du [hier](#).

Handelsgesetzbuch

Das Handelsgesetzbuch beinhaltet sämtliche Vorschriften für Kaufleute und Handelsgesellschaften und basiert auf dem Bürgerlichen Gesetzbuch. Es definiert die Rahmenbedingung der Buchhaltung, des Handelskaufs und des Seehandels. Es richtet sich an Personen, die im rechtlichen Sinn ein Handelsgewerbe betreiben.

Handelsregister

Das Handelsregister ist ein Register, welches von den Amtsgerichten geführt wird. Das Register ist öffentlich einsichtig und liefert Informationen zu Gesellschaftern, Rechtsform und Stammkapital und Weiteres. Wer sich ins Handelsregister eintragen muss kannst du [hier](#) lesen.

Handwerkskammer/Industrie- und Handelskammer

Die Kammern vertreten die Interessen ihrer Mitglieder und teilen sich auf verschiedene Regionen auf. Der Unterschied zwischen der Industrie- und Handelskammer zu der Handwerkskammer liegt primär bei der Abgrenzung von handwerklichen Tätigkeiten. Bei beiden Kammern greift die Pflichtmitgliedschaft, die auch wirkt, wenn es sich um kleine Betriebe oder eine nebenberufliche Tätigkeit handelt.

Liquiditätsplan

Der Liquiditätsplan erfasst künftige Geldflüsse, die sowohl zum Unternehmen, als auch vom Unternehmen weg fließen. Hierbei wird auch mit Schätzungen gearbeitet, da zukünftige Zahlung nicht zu 100% prognostiziert werden können. Trotzdem sollte genau überlegt werden, zu welchem das Geld fließt, um Zahlungsengepässe vorherzusehen. Mehr Informationen sind im Artikel zur [Liquiditätsplanung](#) zu finden.

Kleingewerbe

Unternehmen, die von der Kleinunternehmerregelung profitieren werden als Kleingewerbe bezeichnet. Kleingewerbe bilden allerdings keine andere Rechtsformen. Niedrige Umsätze und Gewinne führen dazu, dass Kleingewerbe als nicht umsatzsteuerrelevant eingestuft werden. Zudem sind sie vom Handelsgesetzbuch (HGB) befreit.

Kleinunternehmerregelung

Ziel der Kleinunternehmerregelung nach §19 UstG ist es kleine Unternehmen bürokratisch zu entlasten. Dies geschieht indem sie von der Ust. befreit werden. Allerdings zieht dies auch nach sich, dass der Vorsteueranspruch nicht vorhanden ist. Die Regelung greift für Einzelunternehmer, Freiberufler, GbRs und UGs, die im Jahr weniger als 22.000 Euro Umsatz haben.

Stakeholder

Stakeholder sind sämtliche Akteure, die Interesse an dem Verhalten eines Unternehmens haben. Hierbei kann es sich um Mitarbeiter, Lieferanten, Partner aber auch Verbände handeln.

USP

Die Abkürzung USP (Unique Selling Point) beschreibt einen der Hauptfaktoren, warum die Kunden dein Produkt kaufen. Das können sowohl Produktfeatures, als auch Faktoren wie Nachhaltigkeit oder Authentizität sein.

Betriebswirtschaftliche Auswertung

Die BWA wird monatlich erfasst und zeigt dir die wichtigsten Kennzahlen deines Unternehmens auf. Wenn du einen Kredit aufnehmen willst, oder finanzielle Probleme rechtzeitig erkennen möchtest, hilft dir die BWA.

Zwar kommt mit dem Erstellen der BWA ein weiterer Aufwand hinzu, allerdings kümmern sich die meisten Buchhaltungstools oder Steuerberatungen ebenfalls um die Betriebswirtschaftliche Auswertung.

Outsourcing

Outsourcing ist ein Begriff, mit welchem sich Unternehmer:innen in vielen Phasen beschäftigen müssen. Es geht dabei grundsätzlich darum, wirtschaftliche Vorteile zu erlangen, in dem man Arbeit nicht selbst macht, sondern machen lässt. Hierbei kann es sich um die Produktion aber auch um die Buchhaltung oder weiteres handeln.